



**Groupement de Recherches Economiques  
et Sociales**

<http://www.gres-so.org>

**IFReDE  
&  
LEREPS**

**Université Montesquieu-Bordeaux 4**

**Université des Sciences Sociales Toulouse 1**

---

## *Cahiers du GRES*

---

### **Comment analyser les Indications Géographiques Protégées sans préjuger de leurs singularités**

Proposition d'un cadre d'analyse conventionnaliste et application  
aux cas des Volailles Fermières des Landes et du Jambon de Bayonne

*Bernard JULLIEN*

E3i,  
IFReDE-GRES

&

*Andy SMITH*

CERVL,  
IEP Bordeaux

[jullien@u-bordeaux4.fr](mailto:jullien@u-bordeaux4.fr)  
[a.smith@sciencepobordeaux.fr](mailto:a.smith@sciencepobordeaux.fr)

---

**Cahier n° 2004 - 07**

Juin 2004

---

**Comment analyser les Indications Géographiques Protégées sans préjuger de leurs singularités**

**Résumé**

*Se nourrissant d'une insatisfaction face à la littérature consacrée aux signes officiels de qualité, l'article propose une méthodologie d'analyse et un cadre conceptuel adapté à ce type d'objets et les applique à deux cas : celui des Volailles Fermières des Landes et celui du Jambon de Bayonne.*

*Le cadre proposé a pour ambition de permettre une analyse comparative et historique des configurations singulières dont on pourrait dégager des leçons générales. Il vise à situer la problématique de la constitution et du développement de tels signes dans le champ économique et dans le champ politique en permettant de saisir à la fois les modes d'organisations productives et les modes de légitimations spécifiques auxquels correspondent les filières qui se placent sous des signes officiels de qualité comme les IGP (Indications Géographiques Protégées).*

*Pour cela, les auteurs proposent de considérer que les IGP relèvent en général de secteurs ou sous-secteurs dont la structuration peut être appréhendée à travers quatre conventions fondamentales articulées qu'elles déclinent de manières – plus ou moins – spécifiques : la convention d'effort, la convention de qualité, la convention d'Etat et la convention financière. L'analyse des IGP revient alors à cerner la spécificité de l'interprétation desdites conventions dans chaque cas de manière à dégager le degré de continuité et/ou de rupture que le recours au signe officiel de qualité implique.*

*Appliqué aux deux cas et à leurs trajectoires récentes, le cadre permet en outre de mettre en évidence le caractère central des conventions de qualité dont la déstabilisation ressort comme l'élément clé de la dynamique récente des filières concernées.*

**Mots-Clé :** IGP, Industries Agro-alimentaires, Qualité, Convention

**An analysis of Protected Geographic Indications (PGI's) that seek commonalities while respecting specificities**

**Abstract**

*To address a gap in the literature that deals with official quality labels, the article proposes a methodology for analysis and a conceptual framework that are subsequently applied to two such quality labels from the south west region of France : 'Volaille Fermières des Landes' and 'Jambon de Bayonne'.*

*The proposed framework seeks to facilitate a comparative and historical analysis that will allow general lessons to be derived from a detailed study of individual configurations. To do so, the research question regarding the creation and development of these labels is positioned in the economic and political spheres. This allows for an examination of both the means of productive organisation and the means of legitimacy that are mobilised by the industry sectors that are concerned by such quality labels as PGI (Protected Geographic Indicator).*

*The authors consider the PGI labels are linked to sectors or sub-sectors of activity whose structure can be interpreted using four basic conventions: effort, quality, state and finance. These conventions are declined more or less specifically depending on the sector or sub-sector. The analysis of the PGI labels thus focuses on the specificities of the interpretation of these conventions in each case in order to determine the degree of continuity and/or discontinuity that the adoption of the label entails.*

*When applied to the two cases and their recent evolutions, the framework highlights in particular the key role of the quality convention. Destabilising this convention emerges as a major factor leading to economic and political restructuring of the sector concerned.*

**Keywords:** PGI, Food Industries, Quality, Convention

**JEL :** L66, L1, L14, L15, Q13

## **1. Introduction**

La littérature consacrée aux signes officiels de qualité oscille le plus souvent entre la monographie ou l'étude de cas, et renonce alors à saisir les éléments de généralité, et la synthèse ou la conceptualisation a priori, et s'affranchit alors de toute forme d'attention à la singularité. Dans tous les cas, la tentation paraît forte de saisir un objet comme les Indications Géographiques Protégées (IGP) tel qu'il se présente à l'observateur en faisant comme si le problème productif était d'abord territorial et coopératif et le problème du produit un problème de différenciation sur un marché présumé homogène et global. Si, sans présumer des enjeux, on cherche à construire des outils de repérages et d'évaluation des logiques de constitution et d'évolution des IGP, alors il faudra dans le choix de l'objet, des méthodes et des concepts veiller à la fois à cerner la diversité et la variabilité dans le temps des formes d'articulation des logiques élémentaires et à saisir, au delà des logiques productives et de marché, les formes variables de légitimation de ces constitutions et reconstitutions de filières évoluant sous des signes –plus ou moins- officiels de qualité.

### **1.1. Objet**

Etant donnés les deux axes problématiques qui méritent selon nous d'être privilégiés (singularité – généralité ; fragilité – durabilité) et qui dessinent l'espèce de « carré analytique » dans lequel il convient de se situer, l'objet convenable pour un projet de recherche est celui qui impliquera l'observation de plusieurs IGP d'une part sur une assez longue période d'autre part. C'est en effet à cette condition que la double comparaison de filières d'une part et de trajectoires d'autre part sera rendue possible.

La comparaison synchronique peut être envisagée à deux niveaux. Le premier privilégie le « moment de constitution ». Il peut et gagne même à correspondre à des dates différentes. Il s'agit alors de saisir le mode d'appropriation singulier du dispositif juridique général qui s'offrait aux acteurs à l'époque où s'est dessiné le projet d'évoluer désormais sous signe officiel de qualité. Pris à des dates différentes, le cadre général en question sera évidemment variable en ce qu'il sera plus ou moins abouti d'une part et légitimé sur des modes différents d'autre part. S'appliquant à des filières différentes, ce cadre pourra, dans certains cas, être créateur d'un signal de qualité ou simplement officialiser ou normaliser des pratiques et un positionnement de marché déjà marqués par une forme de mise en relation entre territoire de production et qualité prêtée au produit.

Un autre niveau de comparaison synchronique privilégie une date spécifique d'observation (2004 par exemple) de filières fonctionnant dans le même cadre juridique général (celui des IGP telles que la loi de 1992 les a structurées en Europe). Il permet de rendre compte et de tenter de comprendre la variabilité des liens aux territoires, des formes d'organisation productive et des types de positionnement de marché auxquels les appropriations singulières des ressources offertes par la protection juridique donnent lieu.

La comparaison diachronique doit conduire de la genèse à la situation présente de chacune des filières en retraçant la trajectoire économique et politique pour cerner essentiellement quatre phénomènes liés :

- i) l'évolution de la production et des parts de marché de l'IGP en volume et en valeur pour cerner à la fois les anticipations de rente qui en avaient motivé la constitution et leur validation – ou non – dans le temps ;
- ii) l'évolution de l'organisation de la filière et de la répartition de la valeur en son sein en lien en particulier avec les évolutions technologiques et de marché ;
- iii) l'évolution de l'organisation politique de la filière pour évaluer la pérennité des compromis et alliances internes et externes et la nature des recompositions qui se sont opérées ;
- iv) l'évolution des modes de légitimation internes et externes de l'IGP.

Pour que ces éléments comparatifs puissent permettre de progresser dans le quadrillage du carré analytique évoqué plus haut, il faut choisir les IGP auxquelles on s'intéresse pour enregistrer entre elles des différences dont on peut *a priori* soupçonner l'influence pour les quatre phénomènes en question.

## **1.2. Méthodes**

Sur le plan méthodologique, les exigences que l'on peut fixer à une recherche comparative sur les IGP résultent de la double nature des phénomènes visés qui sont à la fois économiques et politiques d'une part et du cadre problématique dans lequel nous entendons situer notre travail d'autre part.

Ce dont il s'agit de rendre compte fondamentalement est d'un processus d'obtention puis de défense de droits à déroger au « droit commun » des industries et des marchés. L'engagement dans ce processus est motivé par des anticipations puis des résultats économiques en même temps que le cours de ce processus est structuré par un processus politique de négociation qui combine des justifications de divers ordres et un jeu de pouvoirs. Etant donné l'enchevêtrement des questions économiques et politiques, il ne saurait s'agir de les disjoindre dans l'analyse. Il convient donc de porter sur chacun des cas un regard croisé et de développer par conséquent une recherche interdisciplinaire plus que pluridisciplinaire. En terme de méthode, ceci implique concrètement que le cœur du travail soit mené conjointement par l'économiste et le politiste qui se chargeront en particulier des entretiens ou du dépouillement des documents originaux rendant compte des argumentaires développés par les différentes parties prenantes aux négociations et re-négociations conjointement.

Nous présenterons ici les premiers résultats d'une étude menée selon ces principes et méthodes entre 2002 et 2004. L'étude porte sur quatre IGP aquitaines : Volailles Fermières des Landes, Jambon de Bayonne, Canard à Foie Gras du Sud-Ouest et Pruneau d'Agen. Seuls les deux premiers cas seront traités ici (3) après que nous ayons exposé le cadre d'analyse appliqué (2) et avant de tenter de cerner sur ces bases les défis auxquels sont aujourd'hui confrontés les IGP et, singulièrement, nos deux filières (4).

## 2. Cadre d'analyse

### 2.1. L'attrait de la référence conventionnaliste dans l'examen des IGP

L'attrait de la théorie des conventions en économie naît fondamentalement de deux préoccupations liées assez clairement exprimées par Eymard-Duvernay (1989) :

- i) les raisons de ne pas réduire les représentations que nous produisons des univers économiques à l'emboîtement de marchés sont multiples et méritent que soient développées des cadres conceptuels qui rendent compte de la diversité des modes de coordination et de la pluralité de leurs formes d'articulation ;
- ii) la référence à la rationalité et à l'efficacité apparaît pour tout celui qui s'attache à des phénomènes économiques réels comme hautement problématique tant sont variables les critères à l'aune desquels les productions et/ou les produits sont jugés efficaces ou non ou préférables ou non.

Comme le travail de Rivaud-Danset (1998) le suggère en tentant de tirer en théorie les conséquences de travaux empiriques menés sur les modes de traitement des dossiers de demande de crédit dans les banques, il existe dans un registre qui a été improprement situé en amont de l'univers analytique des économistes un domaine de l'action collective trop vite évacué hors champ dans les approches standard qui a à voir avec la construction du jugement qui structure *in fine* les comportements d'offre et de demande. Si, le positionnement de cette question en amont du raisonnement économique est impropre c'est parce que dans la plupart des cas de figure auxquels les économistes qui ne raisonnent pas que devant les « tableaux noirs » dont parlait Coase sont confrontés, les « mondes » et leurs critères d'appréciation dans lesquels les acteurs ont à se mouvoir n'ont ni les dessins ni les desseins précis qui leur sont prêtés par l'économiste et rendent de ce fait les décisions prises par les uns et les autres difficilement appréhendables si leur est prêtée une rationalité purement instrumentale : la question des fins des consommateurs et des producteurs est pour eux une question stratégique et interactive qui crée dans l'univers des pratiques une incertitude et dans l'univers de l'analyse une indécidabilité telle que la volonté affichée des théories des conventions de les intégrer pleinement ne peut qu'être perçue que comme une « avancée ».

Ce qui est alors mis au cœur de l'analyse peut alors être situé à trois niveaux :

- i) dans la lutte concurrentielle pour la vérité scientifique, on va insister sur le caractère aporétique ou indécidable des univers dans lesquels les théoriciens standards mettent en scène des décisions économiques pour montrer combien, sur un plan logique, la « question des fins » est incontournable et ne peut être supposée résolue *ex ante* ;
- ii) dans le domaine des desseins extra-scientifiques du travail théorique, on va insister sur le peu de prise qu'ont en ces matières les idées de rationalité et d'efficience pour avancer l'idée que, arbitraire pour arbitraire, le monde dans lequel on entendra situer le calcul économique mérite, autant que les procédures de calcul, un travail de recherche et d'évaluation ;
- iii) dans les pratiques de recherche, la centralité de la question des fins, de leur pluralité et de la nécessité logique et opérationnelle de voir se nouer des compromis dont le caractère nécessaire autant qu'improbable rendra l'arbitraire plus sensible, implique que soit privilégiées d'une part des analyses

génétiques qui rendent compte de la teneur des conventions à l'œuvre et d'autre part des analyses des trajectoires de ces univers d'action économique qui cherchent à cerner la robustesse des montages ou des trouvailles conventionnelles et les enjeux de leur éventuelle déstabilisation.

Très clairement, alors que la recherche académique s'est plutôt positionnée sur le premier et, accessoirement, sur le second niveau, c'est la relation entre le second et le troisième ou, plutôt, entre le troisième et le second qui, de notre point de vue, importe. En effet, ce que laisse supposer l'abord d'un champ de recherche comme celui des pratiques liées à la promotion et à la défense des AOP et des IGP est que c'est dans ce moment réel, à constituer par nous comme moment analytique, que se joue la réflexivité de l'action économique.

De ce point de vue, sans pouvoir parler d'acquis ou de « résultat », l'intérêt ou l'apport majeur des théories des conventions pour l'économiste et sa faculté à renouer un dialogue avec les autres sciences sociales peut être décomposé en trois grandes hypothèses articulées les unes aux autres :

- i) un domaine d'action collective et par conséquent d'action économique implique toujours une pluralité de formes de jugement et donc de critères d'appréciation dont la convergence n'a rien de naturelle ;
- ii) la continuité des formes est moins probable que la discontinuité au sens où, par exemple, la soumission aux règles du marché lorsqu'il s'agit de négocier les outputs n'implique en rien, au contraire souvent, que le jugement porté sur les conditions de production soit marchand ;
- iii) la stabilisation locale et provisoire d'une articulation de ces formes a les caractéristiques d'un compromis plus que d'un équilibre au sens où il ne correspond pas à la découverte d'un schéma efficient mais à la nécessité de renoncer à une guerre de tous contre tous.

De fait, lorsque l'on se penche sur la littérature consacrée aux « signes officiels de qualité » (Economie Rurale, 2000), il ressort que ceux des auteurs qui, de manière plus ou moins explicite, intègrent à leur approche la théorie des conventions sont aussi ceux qui mettent au cœur de leur problématique la question de l'hétérogénéité des filières d'appellation d'origine d'une part et celle des conditions de leur pérennité lorsqu'elle sont soumises à des évolutions externes et/ou internes de divers « ordres » d'autre part (Perrier-Cornet, Sylvander, 2000). Ceci indique que les auteurs en question sont intéressés par deux dimensions de ces « phénomènes » qui paraissent fondamentales : leur singularité d'une part et leur fragilité d'autre part. Ces deux dimensions qui ressortent presque immédiatement de l'observation même sommaire de telle ou telle IGP entrent en contradiction avec deux autres réalités incontournables que s'ont d'un côté l'existence d'un cadre juridique et institutionnel commun à l'ensemble de ces productions et de l'autre leur adaptabilité expliquant sinon leur stabilité du moins leur pérennité (Frayssignes, 2001).

## **2.2. Droit et IGP**

Lorsqu'elle parvient à s'éloigner des approches orthodoxes et à ne pas assigner aux textes ou aux juges le soin de se substituer ou de compléter les marchés pour permettre aux économies d'assurer la coordination des décisions individuelles et d'atteindre ainsi l'efficience, l'Economie du Droit se réfère à un cadre dit « institutionnaliste ». Ainsi, alors que l'approche dominante tendra à soutenir que la logique économique qui s'est dégagée a correspondu à la découverte d'un schéma efficient que la réglementation n'a pu que

consacrer - le droit économique aura alors pour fonction de venir redoubler ou assurer la prévalence de « lois économiques » - l'institutionnalisme auquel on peut se référer s'oppose à cette perception pour chercher à cerner comment l'attribution des droits contribue à instituer un ordre historiquement contingent dont la genèse relève toujours plus de rapports de force que de la découverte de l'efficacité. Il a alors sur le conventionnalisme l'avantage de poser la question de la coordination dans un cadre moins cognitiviste et plus politique au sens où l'autorité, la hiérarchie ou le pouvoir ont analytiquement autant de place a priori dans la manière dont la coordination se noue que « l'accord ».

Dans cette perspective, des objets juridiques politiquement sensibles comme les droits du travail se sont désignés d'eux-mêmes à l'analyse institutionnaliste dès lors qu'ils incarnaient la nécessité dans laquelle l'ordre économique se trouve de composer avec d'autres principes de légitimité que celui de l'efficacité. Plus rares ont été les travaux qui se sont intéressés plus directement à des industries ou à des marchés d'ordinaire soumis à un droit économique qui fait de la référence à l'efficacité ou à la préservation des intérêts des consommateurs le cœur de sa rhétorique. Pourtant, à y regarder de plus près, on s'aperçoit assez rapidement que les régimes institutionnels auxquels sont soumis la plupart des industries et des marchés qui les concernent sont pour la plupart bien loin d'avoir été constitués ou d'évoluer conformément aux principes de concurrence ou d'efficacité par lesquels les économistes ont tendance à les aborder.

Au delà des textes génériques qui préservent par exemple les intérêts des travailleurs et des consommateurs, les acteurs économiques se voient attribuer des droits spécifiques qui leur permettent de déroger pour tout ou partie de leur activité au droit commun. Comme le soulignait déjà Commons, l'attribution de tels droits est la plupart du temps assimilable à l'attribution d'une ressource stratégique supplémentaire à une des parties prenantes à la lutte pour le partage de la valeur au détriment d'une autre. Elle renvoie par conséquent à un conflit d'intérêt généralement inexpugnable qui, s'il est provisoirement réglé par l'édiction de la règle juridique, a vocation à se rouvrir devant les tribunaux d'abord et dans les arènes où se négocie la règle elle-même ensuite.

D'évidence, un tel cadre paraît particulièrement adapté pour comprendre les IGP comme des droits à différencier reconnus en principe mais à négocier puis à maintenir au cas par cas au gré d'un processus d'appropriations spécifiques de la règle d'une part, de valorisation de la ressource qu'elle donne à ceux qui en bénéficient d'autre part et de défense des principes contre les attaques dont ils feront inmanquablement l'objet de la part des parties lésées à chaque occasion de déstabilisation enfin. Ces processus apparaîtront comme singuliers mais les principes qui présideront à la défense du droit comme aux attaques dont il fera l'objet renverront probablement à des principes de justification ou de légitimité et à des intérêts défendus et/ou contestés qui méritent d'être isolés.

On peut dans ce cadre, s'agissant des IGP, envisager de constituer une espèce de grammaire élémentaire permettant encore une fois de cerner d'une part comment leur fragilité a été gérée pour en permettre (ou non) les adaptations politiques et économiques et d'autre part comment les singularités des productions, des territoires et des contextes historiques s'insèrent dans un cadre juridique unique, s'adaptent à ses évolutions et participent à celles-ci. Du point de vue théorique comme du point de vue empirique, ce dernier aspect mérite d'être souligné. En effet, en règle générale et s'agissant des IGP en particulier, le contexte institutionnel ne saurait être tenu pour exogène. A des degrés divers, les règles auxquelles se conforment les producteurs sous IGP sont auto-produites et ce pour au moins trois raisons :



- i) l'apparition des labels, AOC, AOP ou IGP a correspondu sur le plan réglementaire à une espèce d'avalisation juridique de pratiques productives et commerciales plus ou moins formelles et l'ensemble des évolutions du cadre qui prévaut en ces domaines en France et en Europe font l'objet de négociations quasi-permanentes qui induisent chez les différentes parties prenantes une réflexivité de l'action économique et juridique particulièrement sensible ;
- ii) la définition même d'une IGP implique une double délégation dans l'octroi et dans l'administration du droit à travailler sous IGP puisque la puissance publique délègue à une instance intermédiaire (l'INAO en France) le droit d'octroyer ce droit et que l'obtention de ce droit implique l'édiction par les producteurs et (éventuellement) les transformateurs de règles et de procédures de contrôle du respect de celles-ci qui les conduisent généralement à financer eux mêmes la police qui les surveille ;
- iii) le dispositif juridique lui même a les caractéristiques assez générales d'un texte « cadre » qui n'acquiert son contenu concret et obligatoire qu'au gré des interprétations « locales » dont il fait l'objet et qui interviennent comme autant de sources auxquelles les interprétations à venir peuvent s'alimenter.

Ceci ne signifie pas que la dimension juridique soit ici seconde et « en dernière instance » surdéterminée par le rapport des forces économiques. En effet, le rapport des forces économiques se voit en grande partie modifié par l'obtention de ces droits et c'est le sens même des dispositifs juridiques qui ont été conçus en ce domaine que d'obtenir cet effet. Ce qu'il s'agit alors de cerner est précisément comment le droit intervient comme un moment spécifique d'un processus dynamique d'ajustement des stratégies politiques et économiques des différentes parties prenantes qui au fil du temps voient leurs moyens, leurs fins, leurs pouvoirs d'influence et leurs alliances évoluer.

Dès lors que ce sont ces processus singuliers que nous entendons saisir sans renoncer à dégager par l'analyse comparative des principes qui rendent compte de ces singularités, on peut penser que l'entrée par le droit telle qu'elle est proposée par les tenants d'un institutionnalisme à la Commons en économie mérite d'être considérée. En effet, même si le droit (Peri, Gaeta, 2000) et la manière dont il est utilisé (Scheffer, Roncin, 2000) n'est pas absent semble-t-il des travaux qui sont menés sur la question, il ne fait pas l'objet d'une intégration pleine et entière dans les travaux sur la proximité, la gouvernance ou les conventions qui dominent la littérature. A condition d'être considéré comme partiellement endogène et d'être traitée dans la dynamique que lui impulsent les appropriations, réinterprétations et redéfinitions que lui font subir les acteurs, il a pour nous le mérite de rendre incontournable la double tension singulier-général et fragile-adaptable/stable.

### **2.3. Une représentation synthétique des ordres méso-économiques**

Il est évidemment difficile de proposer à ce niveau des concepts « clés en main » pertinents pour traiter notre problème dès lors que c'est précisément un des enjeux de ce travail que d'élaborer de tels outils. On peut toutefois déduire de ce qui précède un certain nombre de principes généraux négatifs et positifs aptes à cadrer notre démarche :

- i) aucune raison de postuler la prévalence du local, du régional, de la « confiance »
- ii) s'ouvrir à la variété et à la variabilité des « trouvailles » économiques et politiques associées aux IGP précoces ou tardives, centrales ou marginales



- iii) intégrer pleinement et non comme incidente culturaliste ou anecdotique les formes de collusion et de soutien des acteurs politiques et économiques dans les arènes locales, nationales et européennes
- iv) saisir la variété et la variabilité des systèmes de légitimation avec leur « indécidabilité » et le caractère improbable des « réseaux de sens » que tissent entre eux les acteurs
- v) s'intéresser aux textes et à leurs évolutions mais aussi aux contentieux et aux dispositifs locaux qui déclinent et « tordent » les principes cadre.

Bien que ces principes soient difficiles à illustrer dans la présentation très synthétique des cas qui va être proposée, il peut être opportun d'exposer la grille de lecture que nous nous sommes construites pour tenter d'inscrire notre travail de recherche dans cette perspective. Elle consiste à représenter une organisation industrielle et l'ordre auquel elle renvoie à quatre ordres conventionnels.

Le principe sous-jacent peut être énoncé de la manière suivante :

« Une industrie naît et vit en conduisant les acteurs qui la font exister à perpétuer dans leur action économique une certaine forme de cohérence entre plusieurs ordres conventionnels dont ils relèvent ».

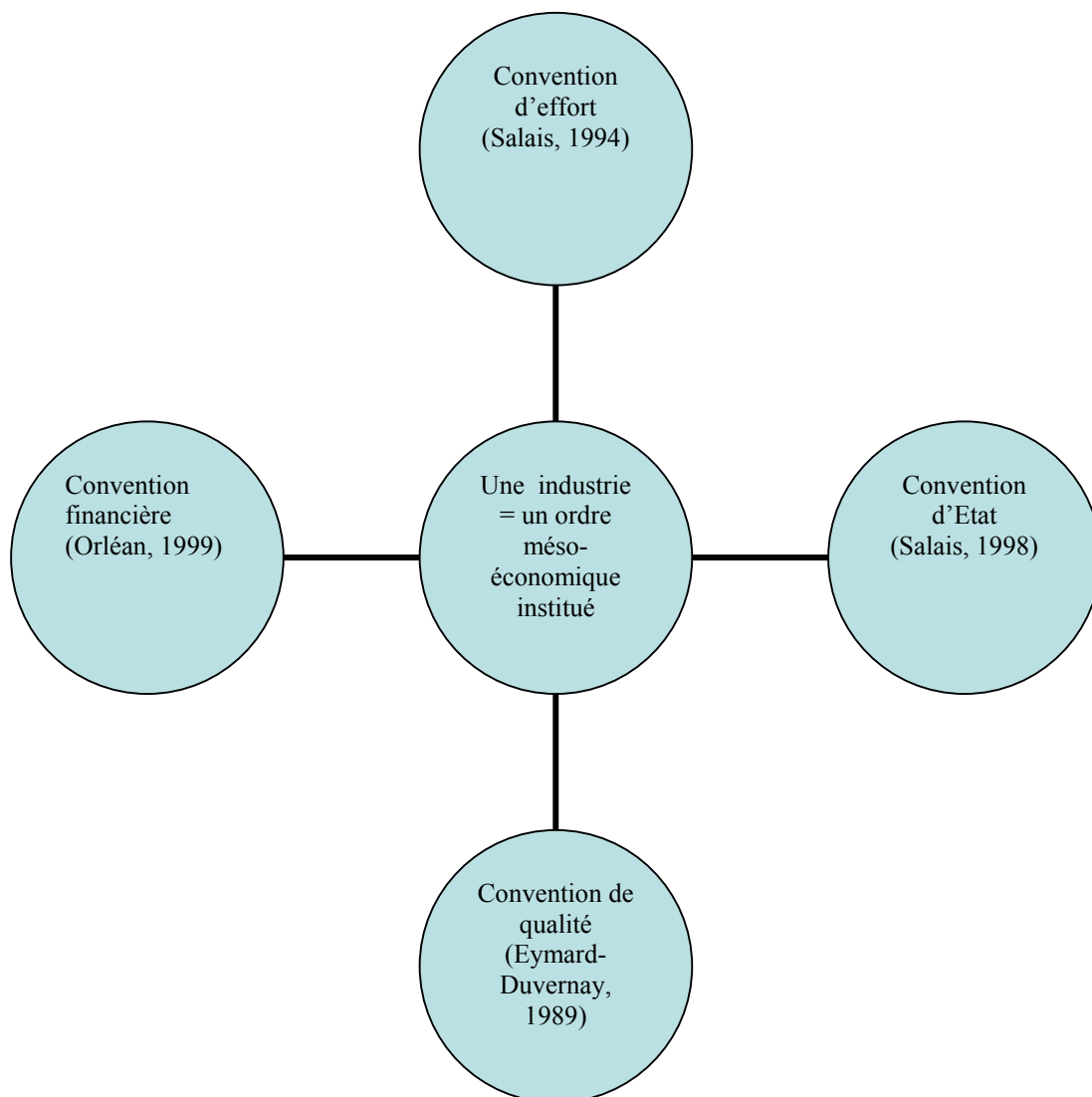
Notre cadre pour penser ces questions distingue quatre ordres conventionnels structurant :

- i) celui qui concerne l'organisation, la production et les formes de mise au travail des salariés et/ou des sous-traitant (convention d'effort) ;
- ii) celui qui concerne les manières de traiter les marchés (prescription et/ou identification et prise en compte des « préférences ») et d'assurer la commercialisation (convention de qualité) ;
- iii) celui qui concerne la rentabilité, les formes de partage de la valeur créée et le financement (convention financière) ;
- iv) celui qui concerne les rapports avec les registres de préoccupations extra-économiques et dont ressortent les dimensions juridiques et les interventions publiques (convention d'Etat).

Ces quatre ordres conventionnels correspondent donc, pour les deux premiers, (axe « Nord-Sud » dans notre schéma), aux formes de règlement des deux incertitudes fondamentales que sont l'incertitude productive et l'incertitude sur les débouchés (Boyer et Freyssenet, 2000) et, pour les deux autres (axe « Est-Ouest »), aux formes de relations qui se stabilisent - et contribuent ainsi à structurer l'organisation industrielle – entre les industries – et les industriels – et le système financier d'une part et entre eux et les Etats via divers canaux d'autre part. Notre hypothèse « identitaire » est que l'institutionnalisation d'une industrie comme cette industrie là appelle l'élaboration et la stabilisation de conventions à ces quatre niveaux étant entendu que la robustesse des conventions dépend en partie de la cohérence fonctionnelle et imaginaire qui lie chacune d'elle aux trois autres. Il en résulte que, pour une industrie solidement constituée, il est logiquement et empiriquement difficile de reconstituer analytiquement les quatre conventions qui peuvent paraître se renvoyer les unes aux autres ou avoir toutes le même sens ou la même fonction. Inversement, la crise ou – à tout le moins – l'irruption de « la question de la nouveauté » fait réémerger la disjonction en mettant en mouvement une ou plusieurs des conventions et en interrogeant de ce fait les cohérences qui, à force d'être effectives, avaient pu être tenues pour naturelles ou nécessaires. Ces contextes dans lesquels « la question de la nouveauté » se voit posée peuvent être appelés « conjonctures critiques ». Elles sont marquées par de fortes incertitudes externes qui sont en

quelque sorte redoublées par les doutes sur le bien-fondé des règles et de leur agencement qui y sont associées. C'est dans ce type de contexte que le cadre proposé ici trouve toute sa pertinence. C'est également dans ce type de conjoncture que la réflexivité de l'action économique est la plus patente et que la demande sociale de travaux d'analyse économique est la plus susceptible de se manifester.

**Schéma n°1 :**  
**L'industrie comme agencement interconventionnel**



## **2.4. L'inscription de la problématique des filières agroalimentaires sous IGP dans notre cadre**

Pour examiner le cas des filières agro-alimentaires tentant de se développer en obtenant puis en cherchant à faire fonctionner une indication géographique protégée, on peut poser les questions qui en préoccupent les acteurs en cherchant à évaluer si les conventions auxquelles ils paraissent se référer sont des interprétations spécifiques des conventions usuelles dans les filières concernées ou si elles sont plus simplement différentes et donc potentiellement fondatrices d'autres ordres productifs locaux ou globaux dans les industries concernées. L'examen de la littérature produite en économie sur ces sujets semble en effet militer pour la seconde thèse et traite *a priori* les IGP comme des alternatives fondatrices de Systèmes Localisés de Production et d'Innovation dont les normes de fonctionnement seraient définies de manière relativement autonome par rapport à celles prévalant dans le « système dominant » qui n'intervient analytiquement qu'en contrepoint. On peut voir là une espace de « territorialisme universitaire » homologué à « l'ouvriérisme » du même nom d'autrefois. En effet, ceci revient à faire comme si les intentions stratégiques des promoteurs de ces démarches étaient systématiquement celles qui conviennent aux universitaires qui se penchent sur leur cas et/ou à considérer – quand ce serait le cas – que les filières ainsi conçues parviendraient effectivement à cette autonomie. Parce que l'actuel débat sur la « banalisation des signes de qualité » en matière agro-alimentaire nous y incite, parce que nos premières observations nous faisaient douter du bien fondé de cette approche *a priori*, et parce que, méthodologiquement, la nouveauté ou la singularité ne sont évaluables que dans un cadre hypothétique « continuiste », nous préférons entreprendre l'analyse des filières concernées en ne présupposant pas qu'elles rompent avec les différentes conventions qui valent dans leurs secteurs d'appartenance.

Nos deux cas illustrent ce point de vue général et leur examen conduit à préciser le diagnostic.

## **3. Deux cas emblématiques : les Volailles Fermières des Landes et le Jambon de Bayonne**

Approcher dans le cadre que nous proposons la genèse et les transformations des filières aviaires et porcines en Aquitaine en relation avec le choix qu'elles ont fait toutes deux de se saisir de l'opportunité que leur offrait le texte européen de 1992 permet de cerner leurs dynamiques respectives en termes relationnels. Plus précisément, sur le plan analytique, le cadre proposé ici conduit à distinguer, pour mieux saisir leurs interrelations, deux problématiques :

- i) celle de la cohérence organisationnelle – c'est-à-dire, dans notre approche, fonctionnelle et symbolique – des quatre grands types de conventions mobilisées dans le cadre de l'obtention puis de la quête du maintien ou du développement des IGP ;
- ii) celle de la différenciation et de la complémentarité nécessaire de ces filières vis-à-vis de leurs concurrentes dans l'industrie dont elles relèvent.

C'est ce second aspect qui spécifie clairement, dans l'analyse économique des appellations, notre approche en ce qu'elle ne postule pas une différence de nature ou de logique des filières qui se placent sous signes officiels de qualité par rapport à celles qui, dans les mêmes industries, paraissent se référer à des modes de développement plus « standard ».

Au contraire en faisant l'hypothèse que les filières sous IGP relèvent fondamentalement des mêmes conventions que les autres mais en produisent – éventuellement - des interprétations spécifiques, nous nous dotons d'un cadre d'analyse continuiste qui permet d'apprécier s'il y a ou non rupture entre les logiques des unes et celles des autres. D'un point de vue statique, on peut alors évaluer rigoureusement le degré de spécificité ou de singularité de l'économie de ces filières dans leurs différentes dimensions et dans leur cohérence. D'un point de vue plus dynamique, on est alors en mesure de restituer à la fois la place qu'elles tiennent dans la dynamique de l'industrie dont elles relèvent et l'importance des vecteurs externes dans leur mise en mouvement local ou d'ensemble.

Outre les vertus analytiques que l'on peut prêter à un tel cadre, ce que nos exemples et notre fréquentation des acteurs concernés montrent est la capacité de ce cadre à rentrer en résonance avec les problématiques et incertitudes effectives dans les filières. En effet, celles-ci ne peuvent être réduites sans un coût analytique important à des interrogations locales – aux deux sens du terme. Aux quatre niveaux que nous distinguons - et que distinguent également assez volontiers les acteurs -, c'est bien en termes comparatifs que la mise en place et le développement effectif des deux filières sous IGP analysées ici se pensent et se jouent. Selon un principe de « continuité » entre les pratiques et les recherches en sciences sociales menées sur elles, on pourrait défendre que, pour les acteurs comme pour les analystes, un même dilemme stratégique se dresse en permanence : à trop spécifier les filières sous signes de qualité, on perd de vue jusqu'à leur raison d'être ; à trop rechercher les ressorts de leur compétitivité à travers des formes de convergence, on les dilue.

Sans pouvoir ici nous livrer à une analyse suffisamment fine des deux cas, on peut chercher à illustrer notre propos en tentant de restituer sur un mode analytique les moments clés du développement des deux filières visées qui ont conduit à la mise en place de l'IGP. En effet, l'histoire des deux IGP permet de cerner comment un même texte est susceptible d'appropriations différenciées selon les contextes et les antécédents que les démarches correspondantes ont pu avoir. Elle permet également de montrer, au-delà de ces différences, l'erreur d'interprétation à laquelle conduit le fait de postuler une spécificité déjà là et qu'il n'y aurait qu'à défendre légalement.

Pour le montrer nous décomposerons le processus qui aboutit à l'obtention de l'IGP dans les filières en quatre moments fondamentaux : les diagnostics initiaux, la conception d'une alternative, l'élaboration des compromis fondateurs et la référence aux territoires.

### **3.1. Les diagnostics**

Cerner les formes de réflexivité de l'action économique auxquels renvoient les processus visés ici, on a cherché à reconstituer les diagnostics initiaux des acteurs qui ont été à l'origine des démarches qui ont in fine permis l'obtention des deux IGP. Il s'agit ici d'élucider comment ces constats individualisés se sont accumulés et généralisés pour devenir progressivement des "états des lieux" collectifs.

#### **3.1.1. Le cas du poulet dans les Landes : le besoin d'un produit différencié**

L'histoire de cette filière débute dans les années 50 (CREDER, 2002, pp. 2-4). Elle met en évidence la manière dont quelques landais ont qualifié les forces et faiblesses de leur territoire et ont, d'une certaine manière, inventé un poulet pour accroître les unes et réduire les autres.

En termes de faiblesses, ces "pionniers" ont souligné leurs handicaps par rapport à leurs concurrents bretons ou orléanais à travers l'identification de quatre problèmes majeurs :

- l'éloignement du marché le plus consommateur de poulet (la région parisienne) ;
- les distances qui séparent les exploitations et les abattoirs ;
- la pauvreté des sols qui décourage la production de céréales ;
- un faible pouvoir d'investissement, notamment pour les métayers.

En revanche, ces mêmes acteurs ont identifié leurs avantages pour pouvoir produire du poulet avec une qualité gustative élevée et sans coûts exorbitants :

- absence de besoin de bâtiments importants et coûteux ;
- l'espace, la " plus grande forêt d'Europe " et une image du terroir positif ;
- une production locale du maïs préexistante ;
- un certain savoir faire hérité en matière d'élevage de poulet ;
- une image "haut de gamme" du poulet des Landes dans les villes du Sud-Ouest (notamment Bordeaux et Bayonne), lié à la "renommée gastronomique" de la région.

Ainsi, à partir d'une réflexion sur l'avenir des exploitations individuelles, les prémisses d'un projet collectif a émergé : faire un poulet "de qualité" qui bénéficierait d'une plus value suffisante pour compenser les frais de production et de distribution supplémentaires. Economiquement, il s'agit de résister à l'éviction des producteurs situés « loin de la frontière » qu'impliquerait la soumission aux règles de l'industrie telle qu'elle se structure dans l'après-guerre. Pour organiser cette résistance, le pari stratégique consiste à tenter de transformer le handicap économique ressenti en amont en termes de coûts en un avantage en aval en fondant un « second segment » où viendrait s'exprimer une demande de qualité. Dans cette perspective, il s'agit bien de construire, en contrepoint du marché du poulet tel qu'il tend à se structurer, un autre marché du poulet.

### **3.1.2. Le cas du Jambon de Bayonne : créer une filière territorialisée**

Le marché du porc est cyclique et les chutes de prix sont récurrentes. Il importe donc de comprendre pourquoi, lors des "crises" de 1985 et de 1988-89, quelques producteurs du Sud-Ouest se sont réunis pour formaliser une analyse nouvelle de leur situation et dégager les prémisses d'une stratégie alternative.

Trois éléments émergent alors :

- i) Le premier concernait la production porcine en général. Conscients que la taille de leurs exploitations, ainsi que la distance qui les séparait des principaux ports internationaux et des grands centres de consommation constituaient - comme pour les producteurs du poulet dans les Landes - des handicaps structurels, les producteurs de porc ont décidé d'approfondir une stratégie consistant à différencier leur produit de celui de leurs concurrents. Le contre-modèle cité est alors celui de la Bretagne : les volumes et les méthodes de production qui caractérisaient la production du porc breton la rendait plus résistante aux crises cycliques mais ce modèle était non seulement vu comme intransposable au Sud-Ouest, mais aussi comme étant en décalage qualitatif avec la commercialisation d'un produit "régional" tel que le Jambon de Bayonne pour des raisons d'image d'abord et pour des raisons techniques ensuite.
- ii) Si ce constat n'était guère nouveau, l'innovation du milieu des années 1980 a consisté à le lier à un deuxième concernant la banalisation "sauvage" et ancienne du terme "Jambon de Bayonne". En effet, à partir des années 1960, ce terme s'était mis à être utilisé par les opérateurs d'autres régions comme un synonyme commercialement valorisant de « jambon sec ». Du même coup, la mauvaise qualité ayant tendance à chasser la bonne sous une même appellation, puisque les surcoûts supportés par ceux qui

défendent la qualité ne peuvent être compensés par des prix plus élevés, le Bayonne des années 80 est plutôt un jambon « de base » dont le temps de séchage et les taux de gras – qui font la qualité d'un jambon sec – sont très inégaux et sont laissés à l'appréciation des clients. Si l'aspect d'un jambon peut effectivement renseigner sur ses qualités, une lourde incertitude pèse à ce niveau et dévalorise inmanquablement les efforts consentis par certains salaisonniers pour s'approvisionner en viandes de qualité et pour améliorer leurs méthodes de salaison et de séchage.

- iii) Pour la production porcine aquitaine qui trouvait traditionnellement une part de ses débouchés chez les salaisonniers régionaux, cette évolution signifiait aussi que, quels que soient les efforts qu'ils consentaient, pour élever leurs porcs conformément aux souhaits des dits salaisonniers, ils n'étaient pas sûrs de pouvoir écouler leurs jambons à des prix satisfaisants. En effet, les salaisonniers régionaux – comme tous les producteurs de jambon de Bayonne ou d'Auvergne – pouvaient les mettre en concurrence avec tous les fournisseurs français et étrangers pour fabriquer du Bayonne. Sur un marché où, plus que sur tout autre marché de la viande fraîche, la puissance du standard paraît incontournable et rendre improbables des stratégies du type de celle des aviculteurs, le risque d'éviction sur les marchés des jambons à sécher comme sur les autres paraissait majeur. Les crises des années 80 avaient effectivement montré que lorsque les prix descendaient fortement, les rendements relativement faibles des producteurs aquitains et la densité, relativement faible elle aussi, de leur production et les surcoûts de transport et d'abattage qu'elle impliquait mettaient l'ensemble des acteurs de la filière en Aquitaine dans des situations de production à perte plus vite que dans d'autres régions. Pour cette activité fortement capitaliste qui requiert un soutien important des banquiers, l'éviction ne signifie pas – comme dans le cas du poulet – repli sur les autres activités de l'exploitation mais faillite de l'agriculteur. C'est d'abord contre ce problème et le caractère cumulatif des difficultés que les crises porcines impliquent pour une région à faible densité d'élevage que la valorisation susceptible d'être apportée par le rapatriement du Bayonne a été attrayant pour les producteurs.

Même si elle est relativement faible puisqu'elle ne porte, au mieux, que sur un peu plus de 20% du poids la carcasse – qu'il faudra de toute façon accepter de réduire à 10 à 15% si l'on est exigeant sur les jambons et que l'on a ce qu'ils ne soient ni trop maigres ni trop abîmés par les chocs subis par les bêtes dans le transport –, cette valorisation présente un triple avantage :

- i) elle ressort comme la seule possible la viande de porc étant traitée par les cuiseurs comme par la grande distribution suivant des standards très répandus et acceptés qui valorisent le maigre plutôt que le gras et se focalise ensuite sur un prix de marché qui est le même sur le « marché au cadran breton » que sur les marchés hollandais ;
- ii) elle est compatible avec certaines des spécificités de l'Aquitaine – maïsiculture importante permettant sinon de produire l'alimentation à la ferme du moins un approvisionnement de proximité ;
- iii) elle implique une garantie de débouchés qui laisse entier le problème du « reste de la carcasse » mais qui peut permettre à la filière de résister à l'éviction

Ainsi, stratégiquement, « réattribuer l'appellation à la zone de production » n'allait pas sans poser problème mais semblait une bonne manière d'introduire une solidarité entre salaisonniers et producteurs porcins d'Aquitaine qui n'existait pas antérieurement. Au-delà des salaisonniers déjà implantés dans la région, l'espoir d'en voir d'autres produisant du jambon sec ailleurs qu'ils commercialisaient sous l'appellation « Bayonne » et désireux de

conserver cette proposition à leur catalogue était d'ores et déjà présent. Il posait d'emblée un problème de volumes assez compréhensible si l'on sait qu'avant l'IGP on vendait en France environ 3 millions de « jambons de Bayonne » alors que la production porcine aquitaine culminait à 800 000 têtes (soient 1,6 millions de jambons au maximum). Ce problème de volume est donc d'emblée ressorti comme l'élément central du compromis qu'il faudrait nouer et c'est en grande partie parce que l'AOC ne permettait pas de faire face à cette question des volumes que l'IGP est *in fine* ressortie comme une forme juridique beaucoup plus appropriée pour inventer entre les parties un compromis tenable.

Ce qui dès à ce niveau frappe dans les deux cas est que la dimension conservatoire, résistance à l'éviction marchande – ne se fonde guère, au moment du diagnostic, sur l'appel à une tradition. Dans les deux cas, c'est l'analyse d'un positionnement, plutôt marginal, dans une filière qui – c'est vrai dans le cas du poulet, çà l'est sans doute plus encore dans le cas du porc – semble autant susciter d'attraction que de répulsion qui conduit à voir dans la construction du label une opportunité de réinsertion. Dans les deux cas, plus que la défense d'un patrimoine, ce sont des velléités de participer à la modernisation et de viser la croissance qui semblent structurantes. Dans un contexte économique a priori défavorable, la réussite de stratégies d'imitation paraissant improbable, certains acteurs vont s'appuyer sur une entreprise politique pour rendre crédibles économiquement leur innovation.

### **3.2. L'invention d'antidotes**

Par antidote on entend non seulement les mesures d'action collective ou d'intervention publique, mais aussi les "théories d'action" qui les sous-tendent. Souvent formulés selon le mode "si, ... alors..." (Muller, 1995), ces théories implicites sont révélatrices des stratégies initiales, tant individuelles que collectives, de chacun des protagonistes.

#### **3.2.1. Le cas du poulet dans les Landes : garantir la qualité du poulet**

Il importe de distinguer deux dimensions de l'antidote à l'origine du poulet jaune des Landes : la vision des producteurs et celle des transformateurs. Dans le premier cas de figure, à partir d'expériences menées individuellement sur leurs propres exploitations, un certain nombre de producteurs, ont cherché à approfondir leurs conclusions respectives, à les mettre en discussion et à les diffuser en créant un premier *Centre d'étude technique avicole* (CETA). Inventée pour trouver des solutions à des problèmes matériels et vétérinaires, cette première forme de l'action collective a ensuite donné lieu à la mise en place d'une coopérative ("L'étoile du Marensin") qui regroupait également l'achat des aliments. En même temps, ces producteurs ont commencé à chercher à se défaire de l'emprise des volaillers dont les prix d'achat très fluctuants leur posaient problème. Parallèlement, un petit nombre de transformateurs, également animés par des valeurs fortement présentes chez les producteurs (coopération, solidarité, promotion sociale des agriculteurs), ont raisonné à partir de ce qu'ils pensaient être les attentes des consommateurs. Leur conception reposait sur deux séries d'intuitions :

- i) le consommateur se dégoûtera rapidement du poulet "industriel" ("aux hormones") ;
- ii) une "demande de qualité" relayée par des associations de consommateurs émergera qui impliquera des garanties et un logo officiel.

Ici, le marketing et le fait d'en appeler à un consommateur présenté comme maltraité par les producteurs se conformant au standard ressortent comme une espèce « d'innovation du pauvre » : ne disposant pas des dotations nécessaires pour produire de manière efficiente dans le standard et ne pouvant guère espérer y parvenir jamais, les acteurs concernés sont sommés



par les situations qui sont les leurs de déplacer le point de vue et de transformer en quelque sorte l'injustice dont ils sont victimes en invention d'alternatives. C'est à cette source que semblent s'alimenter à la fois les formes de légitimation (critique) caractéristique des entreprises politiques concernées et les formes d'innovation (convoquant des acteurs ignorés des processus d'innovation dominant) privilégiées.

Cet ordre de représentation se diffuse et est surtout transformé en propositions d'action collective par un certain nombre d'acteurs qui soit sont étrangers aux Landes soit ont voyagé. Le cas de A. Falkenberg est ici particulièrement emblématique. En effet, c'est en ayant développé une vision originale de la production avicole française, après avoir travaillé dans d'autres régions que Falkenberg va se fixer dans les Landes et tenter d'y défendre une vision à la fois alternative et moderniste de la production avicole. Il s'agit pour lui de participer à l'expansion et de s'appuyer pour cela sur les possibilités scientifiques et technologiques de l'époque. Dans cette perspective, la tradition volaillière locale importe sans doute moins que la relative virginité de la région en matière de production à grande échelle qui lui offre l'opportunité de développer ses intuitions et d'obtenir pour cela les soutiens dont il a besoin politiquement et économiquement. Quant aux landais voyageurs, le cas de C. Lalondrelle constitue un exemple éclairant. En 1960, alors qu'il travaille pour un fabricant d'aliment, ce producteur de poulets à temps partiel effectue une mission en Géorgie et en Arkansas, nouvellement reconvertis à la production avicole. Dans ces deux Etats, Lalondrelle remarque que des producteurs avaient créé un label garantissant la qualité sanitaire du poulet <sup>1</sup>.

Là encore, on constate d'abord que, moins que la tradition, c'est une forme différenciée de participation à l'expansion adaptée à une région moins bien dotée et/ou partie plus tardivement dans la course à la compétitivité qui est recherchée. L'invention de cette forme implique, au-delà du diagnostic initial, que soit construite une organisation productive, juridique et commerciale qui ne devra pas grand-chose aux formes productives préexistantes territorialement. Celles-ci n'avaient en effet guère été confrontées – étant données les échelles auxquelles les polyculteurs aviculteurs travaillaient – ni au problème de différenciation de la production locale par rapport à celle d'autres régions ni au problème de garantie des qualités organoleptiques et gustatives du produits, laissées à l'appréciation de l'acheteur.

### **3.2.2. Le cas du Jambon de Bayonne : rapatriement, réattribution d'un droit à produire, réappropriation d'une tradition et innovation**

L'idée consistant à restreindre et à protéger le droit de produire et de commercialiser du Jambon de Bayonne à travers un label ne date pas des années 1980. En effet, les salaisonniers ont tenté de mettre en place un label rouge au début des années 1970 en adoptant une démarche "haut de gamme". Il s'agissait pour eux de traiter une partie des volumes sous le label sans se priver de continuer de traiter et de commercialiser sans label le reste de leur production. De surcroît, même pour la production sous label, l'origine des jambons importait moins que leurs qualités et que les exigences définies au niveau de la transformation (temps de séchage...). Le fait que la démarche ait in fine été portée par les producteurs qui ont ici formé l'interprofession a toutefois changé le jeu et explique que le long processus de négociation aboutissant à la mise en place de l'IGP Jambon de Bayonne ait été marqué par des tâtonnements quant à la forme juridique la plus appropriée. Ces hésitations sont fortement révélatrices d'un certain nombre d'enjeux sous-jacents qui continuent à marquer cette filière.

---

<sup>1</sup> Interviewé quarante ans plus tard, ce producteur résume son analyse de l'époque dans les termes suivants : *"Donc il y avait un exemple, un modèle comme quoi une région pouvait défendre à travers un label certifié par l'Etat fédéral par rapport aux autres productions"* (CREDER, 2002, p.9).

Parmi ces enjeux, les volumes susceptibles d'être traités sous le signe constituent une sorte de fil rouge dans l'histoire qui précède et suit la mise en place de l'IGP.

Ainsi, dans un premier temps, les représentants des producteurs ont cherché à obtenir une Appellation d'origine contrôlée (AOC) pour leur produit. Le rejet de cette demande par l'INAO est vu aujourd'hui comme une "défaite heureuse" dans la mesure où son acceptation aurait contraint la filière à se restructurer dans un cadre juridique trop restrictif<sup>2</sup>. L'ensemble de ces réflexions sont essentiellement menées au sein de l'Interprofession Porcine Aquitaine (INPAQ) qui, comme son nom l'indique, cherche à ajuster le territoire auquel le label est associé à son domaine d'intervention : c'est l'ensemble de l'élevage porcin de la Région qui doit pouvoir en bénéficier et le droit des AOC ne le permet pas. Ainsi, s'agissant de l'AOC, c'est l'insuffisance des volumes susceptibles d'être concernés qui a fait problème. Avec l'IGP, la problématique s'inverse et c'est la capacité de l'Aquitaine à fournir les volumes voulus qui sera problématique. Dès à ce niveau, on voit se préciser la teneur du débat, il s'agit de dessiner un label « jambon de Bayonne » qui permette de maximiser les volumes en minimisant les surcoûts et les restrictions sur les volumes tout en fermant le marché.

Face à l'échec de l'AOC, une coalition d'acteurs s'est formée autour de l'INPAQ. Elle se rabat sur le Label Rouge obtenu en 1989 et en fait un premier outil expérimental permettant de normaliser et de réguler les conditions générales de la production et de la transformation du Jambon de Bayonne. Le Label Rouge a ainsi permis de préparer à la fois les opérateurs régionaux pour la réinvention du Jambon de Bayonne et une négociation politique, tant nationale que européenne, pour obtenir une IGP. En effet, avant de retracer l'histoire de l'IGP en tant que telle, il importe de rappeler que le secteur porcin aquitain avait déjà connu la démarche Label Rouge, notamment par le biais des producteurs et des transformateurs en Dordogne. En Dordogne, cette démarche a concerné, comme pour les Volailles Fermières des Landes, non pas seulement les jambons, mais le porc tout entier<sup>3</sup>.

Bien évidemment, cette étape est capitale dans l'histoire de l'IGP Bayonne. En effet, d'un point de vue économique, imposer un label pour le porc plutôt que pour le jambon est potentiellement beaucoup plus porteur et fédérateur puisque ce n'est pas 20% de la carcasse qui sont ainsi traités mais 100%. Les contraintes sont cependant plus lourdes et l'engagement doit par conséquent être plus fort puisque les surcoûts acceptés rendent les produits difficilement négociables dans les circuits standards. Dès lors, le risque à prendre semble

---

<sup>2</sup> "On est parti sur l'AOC à un moment où le Bayonne avait été totalement galvaudé. Donc l'idée était de repartir de ce capital, la notoriété du Bayonne, pour faire un produit différencié. L'AOC n'est pas passé parce que l'INAO voulait un produit tellement différencié que ça ne pouvait pas être rentable puisque cela aurait touché très peu de personnes. Ça n'aurait pas eu le même impact économique sur cette région. On peut se faire plaisir avec les signes de qualité, mais au bout de compte il faut regarder combien ça coûte. Il faut trouver les produits pour lesquels il y a suffisamment de consommateurs pour avoir suffisamment de volumes pour les producteurs et toute la filière. (...) Les gens de l'INAO, et on peut les comprendre, voulait réserver l'appellation d'origine à la "non-reproductibilité" du produit, à un produit où il y a une différenciation forte liée à un territoire. Pour le Sud-Ouest ça ne collait pas - on pourrait faire un porc basque par exemple. Mais il faut savoir ce qu'on fait. Vaut mieux additionner les choses que d'en prendre une et dire que les autres sont mauvaises" Entretien, membre du Conseil d'Administration de l'INPAQ, décembre 2002.

<sup>3</sup> "La première démarche qui a été mi en place ici c'est le veau. C'est une démarche qui a permis d'obtenir le premier Label Rouge pour la viande fraîche. Je crois que ça a été en 1980. Il a débuté en label régional et a été transformé en Label Rouge courant 1980-81. Bon, il y a une forte production de veau ici. Bon, après ça a été élargi puisque la même chose s'est faite en bœuf. Et après, bon, ce qui nous a amené à être dans la démarche porc label, c'est qu'on avait des clients qui nous achetaient du veau et du bœuf label. Comme c'était pour beaucoup des bouchers-charcutiers, pourquoi pas leur proposer le porc tant qu'à faire (...). A l'époque tout le monde disait 'le porc sera toujours reconnu comme un produit bas de gamme et ne sera jamais vu comme un produit de qualité, labellisable (...)' En fait, il n'y avait pas beaucoup d'entreprises qui adhéraient à la démarche ; il y en avaient beaucoup autour de la table et puis petit à petit il y en a qui ont arrêté pour cause de déficience (...) Bon, on s'est petit à petit accaparé la démarche de ce fait" Entretien, abatteur, Thiviers, octobre 2002.

considérable et le compromis entre les groupements ne pourra être trouvé. Dans les faits, la démarche décrite ne concernera qu'un seul groupement et il faudra attendre l'IGP « Jambon de Bayonne » pour que l'INPAQ puisse retrouver la voie d'une stratégie « aquitaine » de défense d'un label pour la filière.

Finalement, c'est en échouant dans leur quête d'une AOC que les militants d'un rapatriement du label "Jambon de Bayonne" se mettent en bonne position pour capter des informations sur une nouvelle catégorie juridique européenne (l'IGP) et se porter candidat. Plus souple que la législation AOC, ce cadre semble constituer un équipement juridique (le véhicule) idéal pour pouvoir normaliser leur produit, le protéger comme "marque collective" et ainsi jeter les bases d'une refonte durable de la filière porcine dans le Sud-Ouest de la France.

### **3.2.3. Cette comparaison des antidotes conçus par les acteurs fait ressortir des similitudes, mais aussi des différences considérables dans les démarches qui sont à l'origine des deux IGP.**

- Dans les deux cas, les constats des handicaps géographiques et agronomiques se recoupent fortement (éloignement des marchés principaux, coût élevé des produits importés, sols inadaptés à la production céréalière,...). De même, en faisant le bilan des atouts de la région, les acteurs concernés arrivent à des conclusions similaires (potentiel de production de maïs, capacité à faire des aliments à la ferme, image territoriale positive,...) ;
- En revanche, le rôle joué par "la démarche label" dans les deux cas se différencie nettement. Dans le cas du Poulet Jaune des Landes, la démarche label s'inscrit dans l'invention d'un produit (le poulet fermier produit et vendu à grande échelle) et la construction d'une filière avicole presque de toute pièces. On pourrait presque dire dans ce cas là que, logiquement, historiquement et politiquement, le primat est accordé au raisonnement interprofessionnel qui précède paradoxalement les professions qui, au moment où les pionniers initient la démarche, restent à recruter. Pour le Jambon de Bayonne à l'inverse, il s'agit davantage de l'instrumentalisation du cadre juridique offert par les labels et, singulièrement, par le texte européen de 1992 pour refondre la filière préexistante réellement ou potentiellement déstructuée par la concurrence extra-régionale. Il s'agissait de réinventer à la fois les produits et les filières.

Ajoutons que, dans tous les cas, le cadre juridique offert par le texte de 1992 sera perçu comme une opportunité parce que, depuis des années déjà, les filières s'auto-diagnostiquent et commencent à initier des démarches auxquelles ce cadre paraît s'ajuster. De ce point de vue, l'IGP pour les volailles des Landes complète, sans le modifier le cadre dans lequel le Label Rouge avait mis la filière depuis de longues années déjà. Pour le Jambon de Bayonne, l'IGP offre enfin l'outil que la profession recherchait pour procéder à la réattribution du Jambon de Bayonne à l'Aquitaine. Si, au niveau de chaque exploitation ou unité de transformation, les différences entre ces trajectoires ont peu d'importance, elles pèsent considérablement sur le plan de l'action collective et du travail de représentation effectué auprès des pouvoirs publics.

### **3.3. Alliances et compromis fondateurs**

Effectuer des diagnostics et proposer des antidotes constituent une partie importante de ce travail de représentation, mais il n'aurait jamais eu d'effets si les acteurs concernés n'avaient pas fait partager leurs analyses à d'autres protagonistes de leur filière, d'une part, et s'ils n'avaient su trouver les nécessaires appuis dans les sphères politico-administratives environnantes, d'autre part. Dans le travail d'enquête, il a donc été essentiel de saisir comment

se sont tissées des coalitions d'acteurs et comment, au fil des échanges et du temps, a émergé, au niveau de chaque filière, une "communauté politique" d'une part et une (ré-)organisation productive d'autre part. Définie comme un arrangement informel entre représentants de groupes professionnels et d'administrations, chaque communauté politique est le reflet de leurs interdépendances, mais aussi une configuration particulière de règles du jeu gouvernant leurs interactions et leurs rôles respectifs. Si les calculs économiques des opérateurs individuels sont omniprésents dans l'esprit de chaque membre d'une communauté politique, les compromis développés dans leur sein s'expliquent davantage par la logique d'action de leur organisation respective, ainsi que par les valeurs et les symboles utilisés pour légitimer les décisions et mobiliser les "bases" respectives. Quant à l'organisation productive, elle se définit comme la forme stabilisée de division du travail et de partage de la valeur qui structure de fait la filière. Sa stabilisation renvoie à la fois à la robustesse des compromis auxquels le double partage renvoie et à la compétitivité que l'organisation dégage de période en période face à la concurrence effective des organisations productives alternatives développées dans les filières offeuses de produits concurrents ou substituables d'une part et face à la concurrence virtuelle d'organisations alternatives envisageables – et envisagées par ceux des acteurs que ne satisfont pas l'organisation mise en place – d'autre part. Et la stabilité des compromis et la compétitivité relative des dites organisations ne sont pas étrangères aux caractéristiques des communautés politiques auxquelles elles s'adossent. Néanmoins les principes de cohérence qui confèrent leurs statuts de communauté et d'organisation aux entités respectivement politiques et économiques considérées sont distincts – légitimité vs compétitivité – et c'est pourquoi il est opportun de mener cette recherche de manière interdisciplinaire.

Au quotidien, les producteurs, les transformateurs et les distributeurs sont de fait constamment en interaction. Mais, pour notre propos, il s'agit moins de dépeindre ces relations de coopération et/ou ces "rapports de force" que de découvrir comment, par le biais de leurs représentants respectifs, ces interactions ont été traduites et transposées dans des relations d'interdépendance politico-économiques. On constate en effet que les démarches de labellisation renvoient à des diagnostics au terme desquels les conflits d'intérêt économiques placent les acteurs des filières concernés dans des impasses concurrentielles et les menacent d'éviction. Les démarches de labellisation consistent alors à déplacer le conflit d'intérêt économique du marché vers une autre arène où pourra prévaloir une logique intentionnelle apte à renouveler la forme d'interdépendance économique dans laquelle se situeront *in fine* les mêmes acteurs. Ce sont les modalités de ce déplacement qui nous intéressent. Autrement dit, on s'est intéressé dans chaque filière à la manière dont les "intérêts en commun" ont été définis et progressivement transformés en des "biens collectifs".

### **3.3.1. Le cas du poulet dans les Landes : le passage obligé par les pouvoirs publics**

Deux processus parallèles mais interdépendants menant tous deux à un rôle de plus en plus important des éleveurs semblent avoir été à l'œuvre.

i) Le premier processus consiste à doter progressivement la filière d'une *structure formelle d'action collective*. En effet, à partir de groupements informels de producteurs qui avaient émergé entre 1954 et 58, on assiste en juin 1959 à la création d'un Syndicat de Défense du Poulet Jaune des Landes. Ce syndicat était de type interprofessionnel et incluait les naisseurs de poussins, les éleveurs et les abatteurs. Il était donc différent des coopératives et les groupements de producteurs qui avaient essentiellement pour fonction l'approvisionnement des éleveurs. Au départ, les accoueurs, les éleveurs et les abatteurs étaient de nombre à peu près équivalents (20 chacun). Toutefois, rapidement, les accoueurs

diminuent en nombre et la plupart des abatteurs quittent la démarche. Parallèlement, le recrutement des éleveurs s'intensifie par deux voies : d'une part les accoueurs restants (dont Falkenberg) amenaient leurs clients ; d'autre part, les syndicats et les centres techniques se saisissent de la démarche et voient l'aviculture comme un moyen pour installer les jeunes agriculteurs sans les obliger à investir très lourdement. Pour cette raison, le Syndicat se met de plus en plus à travailler sur les questions qui concernent avant tout les producteurs. Il s'intéresse ainsi par exemple à la promotion de la fabrication d'aliments à la ferme ou à la formation des éleveurs.

ii) Le second processus renvoie lui au *rapport tissé avec les pouvoirs publics*. Dès 1958, Falkenberg prend l'initiative d'aller voir les agents du Ministère de l'Agriculture et de la Consommation pour essayer d'obtenir que ce mode de production soit officiellement reconnu et protégé. Ces derniers sont initialement réticents en raison de leur mission qui à cette époque consiste avant tout à limiter l'inflation. Toutefois dès que cette contrainte se relâche, en 1960, dans la loi d'orientation agricole, les pouvoirs publics décident d'accréditer une association - l'AFAQ (l'Association Française pour l'Assurance de la Qualité) - pour travailler sur les cahiers de charges avant qu'ils soient approuvés par le Ministère. Ainsi, émerge un premier cadre législatif pour pouvoir garantir la qualité de l'alimentation, et ceci à travers une première marque collective appartenant à l'Etat

Cette reconnaissance officielle a comporté au moins trois avantages :

- éviter d'être imité ;
- disposer d'un levier auprès des producteurs et transformateurs landais pour faire respecter les critères ;
- inciter les producteurs à ne jamais "brader le label".

Toutefois, rapidement, les professionnels se heurtent aux limites du label AFAQ. Considéré comme "trop anonyme" et conçu avant tout pour certifier les produits industriels, il ne permet pas de faire face aux spécificités et aux évolutions qui concernent l'aviculture. Il en naîtra l'idée de créer un label spécifiquement agricole en s'appuyant sur les représentants des agriculteurs : c'est l'origine du Label Rouge. On doit souligner ici l'avantage qu'a représenté dans le développement de ce double processus la « multipositionnalité » de J-L. Falkenberg : trésorier adjoint de la Confédération française de l'aviculture<sup>4</sup> (CFA), administrateur de la FDSEA, de la Fédération Avicole des Landes et de "Qualité France", il fait le lien entre les différents registres dans lesquels il convient d'inscrire la promotion du poulet des Landes. D'autres acteurs comme M. Clementi (président du Syndicat national des volailles de qualité) relaient son action et permettent par exemple d'accomplir un travail important avec le service des fraudes au Ministère de l'agriculture<sup>5</sup>.

Ainsi, l'obtention, en 1965 à travers des clauses du Décret Giscard, d'un label rouge a surtout consacré un processus déjà bien entamé. Dans cette entreprise, l'objectif explicite fût "la solidarité" entre les acteurs engagés dans ce volet du développement des Landes et de son agriculture. Dans les faits, et de manière plus implicite, il s'est agi - ou en tout cas le résultat effectif fût - de construire une filière à fort niveau d'interdépendance. D'un point de vue juridique, cette démarche connut une première consolidation à travers un décret du 7 mars 1967 qui réserva au label la référence "fermière" en autorisant aux seuls poulets « labels » la mention sur l'étiquette de caractères spécifiques liés à son mode de production et à son origine géographique. C'est ce texte qui inaugura l'obligation d'afficher le label rouge afin de pouvoir afficher les origines géographiques. L'adoption par l'Etat de ces deux dispositions législatives

---

<sup>4</sup> La branche avicole de la FNSEA.

<sup>5</sup> Plus exactement, la Direction de la qualité se trouvait au sein de la Direction des services vétérinaires de ce ministère. En 1981, cette Direction a réussi à se faire transférer au Ministère de finances.

découle également du travail de construction d'une alliance entre les représentants de la démarche landaise et leurs homologues d'autres régions (en particulier avec les dirigeants des Poulets de Loué). Cette relation a connu un début d'institutionnalisation en 1966 à travers la mise en place d'un Syndicat national des labels avicoles (SYNALAF) qui eût son premier siège social à St Sever. Au cours des années 1970, ce rapport entre St Sever et Loué s'est affirmée à travers une recherche conjointe sur le développement et la sélection d'une souche à croissance lente <sup>6</sup>.

Ce travail de construction de coalition s'est fait également en distinguant la démarche Label rouge de celle des Appellations d'Origine Contrôlée (AOC). Adoptée par les Poulets de Bresse, le cadre des AOC a été perçu comme insuffisamment évolutif et trop fondé sur la "typicité" du produit. Depuis lors, pour la production avicole, l'AOC est généralement stigmatisée comme un carcan. Ainsi, dans le cas du Poulet des Landes, la construction économique de la filière ressort comme concomitante d'un travail politique qui consiste à chercher dans la profession et au-delà des alliés avec lesquelles on obtiendra qu'évolue le cadre juridique dans lequel la production et la promotion du produit pourra se développer. C'est ce même travail qui conduira, lors de la mise en place de l'IGP, à l'inclusion dans le texte d'une « procédure simplifiée » pour des productions déjà certifiées ainsi qu'à la forme prise en France par la subsidiarité sur ce terrain. Ainsi, bien que confiée à l'INAO, les propositions d'IGP adressées à Bruxelles impliquent l'obtention d'un Certificat de Conformité des Produits (CCP) ou d'un Label Rouge. L'ensemble de ces dispositions a permis à la quasi-totalité des Labels Rouges avicoles de devenir presque automatiquement des IGP en bénéficiant de la « procédure simplifiée ». Ce fût le cas du Poulet des Landes.

### **3.3.2. Le cas du Jambon de Bayonne : les producteurs au centre et le pouvoir périphérique des transformateurs**

Si, dans le cas du Poulet des Landes, les abatteurs sont omniprésents dans les négociations menant au Label Rouge et, plus tard, à l'IGP, dans le cas du Jambon de Bayonne, les représentants des producteurs ont été plus clairement au centre d'une communauté politique au sein de laquelle les transformateurs (abatteurs et – surtout – salaisonnières) ont été placés en position de suiveurs <sup>7</sup>. Une première explication de cette implication différenciée dans une interprofession naissante réside dans la structure et la définition de l'intérêt de chacune des "familles" professionnelles. Du côté des abatteurs et des salaisonnières, de nombreuses entreprises ont disparues ou ont été rachetées au cours des années 1960-1980 <sup>8</sup>. Engagés sur des marchés fortement concurrentiels et de plus en plus tenus à traduire les politiques d'entreprise définies au niveau des sièges sociaux situés en dehors de la région, les responsables des entreprises restantes n'ont jamais réussi à se créer un forum de discussion durable. De surcroît, si les salaisonnières régionales pouvaient voir leur intérêt à être les seuls à pouvoir appeler leur produit « jambon de Bayonne », accepter en contrepartie de se soumettre

---

<sup>6</sup> Travail centré sur la Station de sélection avicole du Sud-Ouest (SASSO) basée à Sabres. Notons que très récemment la direction de la SASSO est dominée par le groupe Loué, ce qui n'est pas pour plaire à de nombreux landais.

<sup>7</sup> "Au début, les transformateurs n'étaient que des observateurs dans cette affaire. Ils sont devenus acteurs au moment où nous allions réussir. Ils étaient réticents parce qu'ils n'aiment pas les contraintes et parce qu'ils avaient une approche de "Janus" de l'interprofession. Ils avaient essayé une AOC - n'ayant pas réussi, ils ne voyaient pas comment on pourrait réussir. Et puis, du point de vue de l'administration, l'industriel est toujours plus suspect que le producteur. Ils ne sont pas très collectifs, ils sont plutôt indépendants. Ils nous ont observé mais se sont pas trop éloignés de nous, certains étaient assez proches de nous, tout en étant perplexes... A l'époque l'interprofession n'était que les producteurs" Entretien, responsable de l'INPAQ, novembre 2002.

<sup>8</sup> A titre d'exemple, on nous a cité le cas de la société "La montagne noire" qui, après avoir été vendue à un industriel, est devenue "Geraud Montagne noire" qui ensuite a été achetée par le groupe espagnol Cambo-frio. "C'était les gens autour de 35 ans qui avaient l'habitude de l'interprofession donc on a pu faire les choses avec eux". Entretien, responsable de l'INPAQ, novembre 2002.

à un cahier des charges qui existait à peine jusqu'alors ne pouvait que les inquiéter dans la mesure où il générerait des surcoûts difficilement répercutables sur leurs prix de vente.

En effet, si le cahier des charges est bien à la base de la stratégie de valorisation de la qualité censé permettre à terme des prix de vente plus élevés, ses effets sur les coûts sont immédiats alors que la valorisation du produit ne peut intervenir qu'ensuite, une fois la réputation reconstruite. Plus précisément s'agissant des salaisonniers, les effets indésirables les plus immédiats de l'IGP concernaient la restriction qu'elle introduit sur leur approvisionnement en jambons. Celle-ci est double puisque, qualitativement, les jambons éligibles doivent provenir d'élevages certifiés et remplir au moment de l'abattage le cahier des charges et puisque, géographiquement, la zone de provenance se trouve limitée par l'IGP. Il en résulte deux inquiétudes pour les salaisonniers :

- i) en termes de prix, leur faculté d'arbitrer entre les sources d'approvisionnement est limitée et ils peuvent craindre un renchérissement de leur approvisionnement ;
- ii) en termes de volumes, la capacité des producteurs de la zone concernée à fournir des jambons « bayonnables » en quantités suffisantes n'est pas assurée.

En revanche, fortement animés par l'argument selon lequel la labellisation du Jambon de Bayonne inciterait à une augmentation considérable du nombre de porcs élevés dans la région, les producteurs et leurs représentants ont rapidement défini l'IGP comme un intérêt collectif primordial. De manière générale, dans une région où 95% des producteurs de porc sont membres de groupements, l'agrégation de ces intérêts, ainsi que l'organisation de sa représentation, se sont effectuées sans heurts.

Toutefois, à y regarder de plus près, un certain nombre de traits marquants des règles du jeu adoptées lors de la mise en place d'un Jambon de Bayonne labellisé méritent examen. En effet, au-delà des contraintes initiales relativement faibles imposées aux opérateurs, trois décisions ont marqué le compromis fondateur.

i) La première a concerné le mécanisme adopté au sein de l'interprofession pour récompenser chaque producteur pour le taux de sa production qui atteint la qualité requise pour le Jambon de Bayonne. Plus exactement, ce niveau de qualité concerne essentiellement le taux de "gras" - ou inversement de "maigre" - de la chair de chaque bête abattu. Or, plutôt que d'instaurer un système de paiement où chaque producteur serait payé en fonction d'un calcul précis de la qualité de sa production, le consortium s'est accordé sur<sup>9</sup> le principe selon lequel le mode de paiement serait forfaitaire : on considérerait que 50 % de chaque lot livré à l'abattoir était "bayonnable", sans vérifier la véracité de cette affirmation. Aujourd'hui, cette règle est en cours de révision. Compréhensible, étant donné le problème initial de volume<sup>10</sup>, le laxisme relatif du cahier des charges a encouragé un certain nombre de producteurs à adhérer à la démarche label avec moins d'hésitations. En d'autres termes, ce qui semble être une non-décision (refuser de trancher entre les "bons" et les "mauvais" producteurs) doit plutôt être compris comme une stratégie consistant à inciter un maximum de producteurs de porc à se joindre à la démarche de l'interprofession. Avec ce principe en effet, tout le monde a intérêt à rendre sa production porcine bayonnable – et à la faire certifier comme telle – sans être obligé

---

<sup>9</sup> En fait étant donné le fait que l'interprofession était initialement très largement dominé par les producteurs, on pourrait aussi écrire : « le Conseil d'Administration de l'INPAQ a imposé que ».

<sup>10</sup> "Avec le système 50/50, on croyait bien faire mais on a démotivé les troupes. Il faut qu'ils soient payés par rapport à la qualité de leur produit. Actuellement les gens utilisent la génétique pour avoir un fort taux de muscle. Mais aujourd'hui le déclic est fait, on va éviter l'hémorragie. A l'époque le 50/50 devait arranger un peu tout le monde. Mais désormais prendre les génétiques maigres est vu comme déloyal. Pour moi, il y a certaines génétiques qui devraient être interdites au Bayonne" Entretien, responsable de l'INPAQ, décembre 2002.



pour bénéficier de la rémunération de faire le nécessaire pour que les jambons prélevés sur ses bêtes soient effectivement « bayonnés ». Le volume potentiellement utilisable par les salaisons est ainsi maximisé et les salaisonnières peuvent croire leurs problèmes de volumes résolus. Les éleveurs et groupements impliqués sont également les plus nombreux possibles et l'interprofession remplit sa mission au service de tous.

ii) Le second trait du compromis qui permet de refondre cette filière concerne la décision arrachée aux salaisonnières d'assurer pour les premières années de mise en place de cet approvisionnement en jambon par les 22 départements une avance sur trésorerie aux producteurs. Cette décision qui peut, à bien des égards, paraître curieuse correspond au virage stratégique pris par les salaisonnières. En effet, une fois qu'il fût acquis que « le dossier passerait » et que les possibilités d'aller chercher des jambons ailleurs que sur la zone seraient désormais exclues, la question des volumes devint le principal problème. En effet, par rapport à ce qui était vendu à l'époque comme « jambon de Bayonne », les capacités des 22 départements retenus étaient notoirement insuffisantes. Ainsi le fait que les salaisonnières situées sur le bassin de l'Adour disposaient pour ce qui les concernait de volumes suffisants ne pouvait suffire à les rassurer pour deux raisons :

- la réattribution du terme Bayonne à la zone leur offrait une opportunité de développement dont ils ne voulaient pas être privés ;
- la volonté d'opérateurs non régionaux de continuer de vendre du Bayonne devait les conduire à s'implanter sur le bassin et à se porter eux aussi acheteurs des jambons produits dans les 22 départements.

Dans ce contexte, étant données les difficultés des producteurs dans la période, cette avance de trésorerie constituait une forte incitation à rendre sa production « bayonnaise » et à chercher à la développer.

L'examen de ces trois traits permet de montrer la dimension finalement foncièrement interprofessionnelle de la communauté politique à la base d'une reconfiguration de la filière porcine du Sud-Ouest. Là où, sans IGP, les relations de marché entre producteurs de porcs locaux et salaisonnières étaient foncièrement marquées au sceau du conflit d'intérêt, l'IGP introduit une solidarité qui conduit les uns et les autres – ainsi que les abatteurs d'ailleurs – à poursuivre un objectif commun : le développement des volumes. S'il est certain que les représentants des producteurs ont une visibilité publique plus élevée que leurs homologues abatteurs ou salaisonnières, l'adhésion de ces derniers constitue une dimension fondamentale de l'histoire de la labellisation du Jambon de Bayonne. Il est à noter d'ailleurs que l'arrivée dans la région de nouveaux opérateurs, notamment la société Aoste, ne devait en rien remettre cette solidarité interprofessionnelle en question puisque, au moins autant que les autres, ces derniers pouvaient adhérer à l'objectif commun : faire en sorte que les volumes de jambons soient à la hauteur des débouchés potentiels.

### **3.3.3 - Il ressort ainsi des deux cas, sous des formes différentes, une interaction très forte entre l'action économique et le travail politique mené par les acteurs.**

Plus précisément, on peut presque défendre à la lumière de ces cas la thèse d'une primauté du second sur la première dans la mesure où, par les alliances nouées et les dispositions juridiques retenues, certains acteurs parviennent à transformer la configuration des mondes économiques dans lesquels eux comme leurs clients ou concurrents auront à se mouvoir. Ils transforment ainsi le marché et les signaux qui peuvent légitimement s'y manipuler (poulet) et les relations d'approvisionnement et la place qu'y tiennent les marchés (porc).

### 3.4. Le rôle essentiellement symbolique du territoire

Dans bien des analyses de la mise en place des démarches label (notamment des AOC), le territoire est considéré comme une des causes principales des accords professionnels et interprofessionnels. Plus exactement cette hypothèse comporte deux théories d'action implicites :

- i) parce que tous les acteurs d'une filière proviennent d'un même territoire à laquelle ils s'identifient, et parce que les produits régionaux symbolisent cette identification, la référence au territoire constituerait un "ciment" puissant pour pouvoir bâtir et entretenir les accords à la base de l'action collective et publique ;
- ii) étant donné le fait que les symboles territoriaux constituent aujourd'hui des puissants vecteurs de marketing auprès de consommateurs réputés être "en soif d'authenticité", les producteurs et les transformateurs comprendraient qu'ils ont intérêt à transformer ces symboles en des marque collectives juridiquement protégées.

Il ne fait pas de doute que les symboles et les références au territoire ont joué un rôle important dans la mise en place du Poulet Jaune des Landes ou du Jambon de Bayonne. Plus précisément, il ressort que ces références ont fourni aux responsables professionnels un registre de légitimation pour justifier leur définition d'un intérêt général de la filière. On ne peut, pour autant, adhérer à un raisonnement déterministe qui verrait là un lien de cause à effet et ferait des labels retenus une émanation presque « naturelle » de territoires et de traditions qui leur préexisteraient. Ce raisonnement, omniprésent dans le discours de nos interviewés autant que dans les analyses scientifiques de la réussite d'autres signes de qualité méconnaît de notre point de vue la réalité des processus en jeu. En s'intéressant davantage aux processus de travail politique qui englobent l'invention ou la réinvention de ces "produits régionaux", notre enquête montre que l'histoire de *la territorialisation* de chacun de ces produits est truffée de négociations et de décisions qui dépassent la simple évocation des origines géographiques.

Dans cette perspective, ce paragraphe développe et étaye deux hypothèses alternatives.

- i) La gestion dans le temps de la dimension symbolique des signes de qualité constitue une source de tension considérable. Cette tension n'est pas extra-économique, elle est inextricablement liée à la manière dont les représentants des producteurs et des transformateurs définissent et redéfinissent leur intérêt à participer à l'action collective.
- ii) La référence au territoire constitue davantage une justification *a posteriori* de compromis infra et interprofessionnels qu'un mot magique permettant d'apaiser la confrontation entre les logiques d'action de chaque participant à une filière. Se référer à l'origine du produit permet de détourner l'attention de l'ambiguïté délibérément entretenue autour de la "qualité" du produit...

Ainsi plutôt qu'une contrainte ou une ressource qui préexisterait aux démarches étudiées, les territoires auxquels s'adossent les labels concernés semblent se négocier dans leurs contours comme dans les valeurs ou traditions dont ils sont porteurs dans le processus de labellisation.

#### 3.4.1. Le cas du poulet dans les Landes : entre le terroir et le département

Dans le cas des Volailles Fermières des Landes, l'enjeu central consiste à inventer une tradition et à la rattacher à un territoire que l'on considère sociologiquement et agronomiquement distinct : les Landes. Plus exactement, du moins au cours des premières

années de la démarche label, il s'est agi de transformer une pratique courante de la polyculture traditionnelle dans les Landes comme un peu partout (garder les poules dans la basse cour et les vendre sur les marchés locaux) en une activité plus intensive ayant toutes les caractéristiques d'une activité industrielle sans en avoir l'image. En effet, en codifiant cette pratique agricole autour de quatre points d'appuis, et sans forcément en être conscients, les dirigeants de cette filière émergente ont entamé un travail de promotion de leur produit auprès du consommateur et de légitimation de l'action collective auprès des producteurs, des transformateurs et des représentants des pouvoirs publics.

Le premier point d'appui a été la reconnaissance générale en France d'un paysage typiquement "landais". En soulignant que les poulets de ce territoire sont toujours gardés sous les pins, qu'ils dorment dans des cabanes en bois relativement spacieuses et que, dans la journée, ils sont "en liberté", une image "naturelle" et favorable au bien-être de l'animal est délibérément cultivée. En profitant d'une prise de conscience chez certains consommateurs de la réalité des pratiques avicoles "modernes" et de leurs méfaits, cette image se construit dans une opposition avec celle du poulet "industriel" produit en Bretagne et dans le nord de l'Europe. En résumé, les producteurs du poulet landais sont représentés comme des gardiens des valeurs d'une agriculture saine et intemporelle : l'impossibilité de développer une pratique avicole compétitive par rapport à celle des Bretons est transformée en argument commercial.

Afin de différencier leur produit et de le lier à ses origines géographiques, les militants de la démarche label ont également effectué un travail sur la couleur de la chair des poulets : le jaune. Ce travail n'a pas consisté initialement à valoriser la tradition mais à en remettre en question les aspects qui économiquement ou commercialement pouvaient se révéler problématique. En effet, certaines des espèces de poulets ou de maïs traditionnellement utilisées ont été abandonnées parce qu'elles généraient des rendements insuffisants ou qu'elles donnaient des poulets trop jaunes et difficilement vendables hors des régions habituées (CREDER). Ce n'est que dans un second temps que, une fois qu'il était devenu un peu moins jaune, on a considéré que le lien entre ce jaune et le fait qu'il soit nourri au maïs pouvait être mis en avant.

La troisième représentation de leur produit cultivée par les acteurs principaux de cette nouvelle filière consiste à insérer le poulet dans "la tradition gastronomique" des Landes. S'il a sans doute été relativement aisé de convaincre les producteurs landais que leurs produits et leurs recettes de cuisine locales relevaient de la gastronomie, un travail plus spécifique a été nécessaire pour généraliser cette réputation dans les grands centres de consommation.

Enfin, un dernier point d'appui pour la symbolisation de ce produit a consisté à s'appuyer sur un territoire politico-administratif dont les frontières sont incontestées : le département des Landes. Même si une partie des poulets sont produits dans les landes girondines et abattus à Bazas, ce lien avec le département a comporté au moins deux avantages :

i) il a permis d'appuyer des campagnes de publicité sur une catégorie connue à travers la France et diffusée gratuitement, notamment par l'Éducation Nationale ;

ii) le lien entre le poulet labellisé et le département des Landes a constitué un argument fort pour se procurer des soutiens politiques locaux, régionaux et nationaux.

En effet, suite à la mise en place de la Décentralisation en 1982, le Conseil général des Landes s'implique intensivement dans le financement de la promotion du Poulet des Landes. Si, à certains moments, cette implication dans la filière a provoqué des frictions entre les représentants et les administratifs de cette collectivité locale et la Chambre d'Agriculture des

Landes, elle est globalement considérée comme une réussite, tant pour les professionnels que pour le Conseil général. Certes, la nouvelle politique de ce dernier, consistant à cofinancer la promotion d'un ensemble de produits comportant l'étiquette "Landes" ennuie les représentants de la filière avicole mais il n'en reste pas moins que, depuis de nombreuses années, cette source de soutien public a fortement participé à l'invention et à la consolidation de l'image du Poulet des Landes.

Au total, pour citer un des protagonistes principaux de l'invention du Poulet Jaune des Landes, il s'est agi de créer une "utopie" du produit et de son succès économique (CREDER, 2002, p.11). Ce qui ressort du travail des promoteurs des Volailles Fermières des Landes sur le territoire est que les porteurs de cette utopie, oeuvrant effectivement dans ce territoire même si, pour beaucoup d'entre eux ils n'en étaient pas issus ont d'abord inventé une aviculture alternative à celle développée ailleurs et ont ensuite construit effectivement et discursivement les Landes qui allaient avec. Les Landes des volailles ne sont pas tout à fait les Landes et en aucun cas les Landes dans lesquelles elles ont commencé à se développer. La tradition avicole landaise a certes été une source d'inspiration pour les utopistes mais ni les pratiques ni les espèces ni l'alimentation ni les débouchés qui sont aujourd'hui associés à l'IGP n'y ressemblent plus guère. Même politiquement, les soutiens les plus actifs à la politique des labels landais ont plutôt été recrutés à droite et au niveau de la région alors que le département est « à gauche » depuis le départ de l'entreprise.

### **3.4.2. Le cas du Jambon de Bayonne : rapatrier un produit sans patrie**

Quelqu'un qui ne connaît pas le Sud-Ouest de la France pourrait logiquement considérer que la promotion d'un produit aussi connu que Jambon de Bayonne est quelque chose d'évident et que, plus généralement, la dimension territoriale de la filière est toujours "allée de soi". S'il ne fait aucun doute que la référence à Bayonne et donc, implicitement, au Pays Basque<sup>11</sup>, a constitué un vecteur de marketing gratuit et extrêmement valorisant, l'IGP repose en fait sur un aire de transformation (le bassin de l'Adour) et une région de production (22 départements du Sud-Ouest) qui n'ont plus guère de liens avec la ville portuaire qui a donné son nom au produit. Ajoutons que la référence à Bayonne correspondait originellement plus au débouché du produit qu'au cœur de la zone de production, plutôt située dans le Béarn.

En réalité, la dimension symbolique de l'action collective et politique entreprise pour réinventer le Jambon de Bayonne doit être saisie comme partie intégrante d'un travail plus global consistant à reconstruire la filière porcine du Sud-Ouest. C'est ainsi que le discours sur le rapatriement du produit repose autant sur des arguments d'aménagement rural<sup>12</sup> et la sauvegarde d'un droit à produire que sur l'invention ou la redécouverte d'une "patrie" historique ou sociologique - dont les frontières sont laissées ambiguës et plastiques - pour le Jambon de Bayonne.. Certes, dans le dossier accompagnant la demande de l'IGP, comme lorsque l'on visite le Musée du Jambon de Bayonne à Arzacq, l'accent est mis sur l'histoire du produit<sup>13</sup> et la spécificité des conditions climatiques de sa zone de séchage (notamment du

---

<sup>11</sup> La croix basque est affichée sur le packaging de tous les marques de Jambon de Bayonne.

<sup>12</sup> L'Interprofession que la filière porcine régionale chiffre à 3000 les emplois directs, dont près de la moitié dans l'élevage. Entre la mise en œuvre de l'IGP en 1998 et fin 2002, elle estime que 1000 emplois ont été créés et un programme d'investissements de 100 millions d'euros a été mené à bien.

INPAQ, "La filière porcine d'Aquitaine", 2002.

<sup>13</sup> Pour étayer ce point, une étude, cofinancée par la filière et le Conseil général des Pyrénées atlantiques, est commanditée à une historienne de l'Université de Pau.

vent, le fuehn), mais les acteurs de la filière eux-mêmes sont les premiers à reconnaître qu'aujourd'hui, techniquement, leur produit est reproductible ailleurs.<sup>14</sup>

Comme pour d'autres signes de qualité et d'origine, au centre du travail symbolique se trouve une stratégie consistant à différencier le produit de ses concurrents. En cherchant à normaliser le Jambon de Bayonne comme un jambon sec distinctif mais pas forcément haut de gamme, ce travail a de nouveau comporté une dimension interne et externe. Sur le premier plan, les militants de la démarche label ont dû convaincre les producteurs et les transformateurs de la pertinence de cette stratégie générale. Du côté des producteurs, son impact sur leurs pratiques d'élevage a été adouci et retardé par la souplesse laissée autour de la compensation des jambons jugés "bayonnables" (voir infra). En revanche, du côté des transformateurs, et des salaisonnières en particulier, de nouvelles normes ont eu plus d'impact.

Leur point de vue et la nécessité d'en tenir compte une fois qu'ils avaient été enrôlés – de force ou presque – a été central dans le dessin des contours du territoire ou plutôt des territoires associés à l'IGP. En effet si les promoteurs de la démarche étaient surtout intéressés par la résistance à l'éviction de la production porcine aquitaine que devait permettre l'obligation dans laquelle l'IGP mettrait les salaisonnières d'utiliser des jambons issus de porcs élevés sur la zone, ils ne pouvaient donner consistance à leur dossier qu'en intégrant la transformation et en lui assignant une zone elle aussi définie de manière beaucoup plus restrictive. Etant données l'implantation des salaisons existantes d'une part et les traditions de production d'autre part, même si l'exposition effective des jambons à l'air de la vallée ne paraissait plus constituer un argument objectivement très robuste, le choix du bassin de l'Adour s'imposait. Il permettait en outre d'intéresser des acteurs de poids – comme Chevallier ou les Salaisons Pyrénéennes – à la démarche. Toutefois, même si, plus que des producteurs de Bayonne d'avant l'IGP situés loin de la région, ces salaisonnières fabriquaient plutôt des Bayonne de qualité, la concurrence et le positionnement plutôt « moyen-bas de gamme » du produit les avaient conduit à diversifier leurs approvisionnements et leurs procédés de salaison pour parvenir à des coûts et à une régularité de fabrication nécessaires. Convaincus que le repositionnement du produit un peu plus haut en gamme ne pourrait pas s'opérer dans des délais très brefs, ils partirent logiquement des estimations des volumes commercialisés sous l'appellation « sauvage » Bayonne pour militer pour l'association à la zone étroite de salaison d'une zone de production porcine beaucoup plus large et susceptible de permettre à la production du Bayonne nouveau de retrouver rapidement des volumes qui ne soient pas trop disproportionnés par rapport à ceux de l'ancien. Etant donné que l'Aquitaine tenait dans la production de porcs charcutiers française, une place mineure (moins de 4% en 1997), convaincre les producteurs que la croissance de leur production et la mise en place d'un cahier des charges assez facile à remplir n'y suffiraient pas fût relativement aisé et ce sont 17 départements non aquitains qui furent intégrés à la zone. Bien évidemment, les recherches historiques permirent de montrer que si la région était un bassin de naissance, de production de sel et de salaison, l'élevage des porcs avait toujours débordé largement vers les Charentes et au-delà. On ne porta toutefois ni la contrainte de naissance en région ni l'utilisation du sel du Béarn dans le cahier des charges...

---

<sup>14</sup> "On dit parfois que le processus strict de fabrication du jambon de Bayonne peut être produit ailleurs. Si on voulait faire un jambon de Parme, on pourrait faire un jambon équivalent sauf que nous on n'est pas dans la tradition de Parme, il faut que le Parme se fasse à Parme, le Bayonne à Bayonne et l'Auvergne en Auvergne. Chacun le fait avec l'air de famille spécifique à sa région"

Entretien, responsable de l'INPAQ, novembre 2002

### **3.4.3. Au total, l'histoire de la symbolisation territoriale de ces filières est riche d'enseignements sur un plan analytique et pratique**

Du point de vue de l'analyse, ces cas montrent à quel point il est possible de manipuler l'image d'un produit et de l'instrumentaliser afin d'arriver à changer des pratiques de l'action collective et à attirer le soutien discursif et financier des pouvoirs publics. Exprimés dans des termes plus théoriques, ces cas démontrent clairement le lien crucial qui existe entre la régulation d'une filière et sa légitimation, entre les objectifs de ses dirigeants et l'identité professionnelle de ceux qu'ils représentent <sup>15</sup>. Il montre également que la cohérence de l'organisation productive telle qu'elle est anticipée au moment où se négocie le dossier pèse plus lourd que la cohérence territoriale et le respect des traditions. *A contrario*, ce qui se dessine clairement dans les deux industries dont relèvent nos IGP est le fait que ceux des acteurs que l'on ne parvient pas à enrôler n'ont aucune raison de rentrer dans le jeu conçu par les promoteurs de ces démarches.

Du point de vue des acteurs de la filière, l'examen de la dimension symbolique de ces deux IGP montre la force, mais aussi les faiblesses réelles ou potentielles, d'une référence aux origines de leur produit. Du moins dans ces cas, la référence au territoire a clairement été un atout pour délimiter un droit à produire, pour normaliser les pratiques de production et de transformation et pour établir une stratégie de promotion collective durable. Pour autant, la référence aux origines n'est inattaquable ni sur le plan économique – les prescripteurs des comportements de consommation pouvant en particulier choisir de s'en dispenser – ni sur le plan juridique – les acteurs exclus de cette référence pouvant faire valoir qu'il s'agit là d'une entrave induite à la libre concurrence.

Ainsi, que l'on envisage la longue histoire dans laquelle s'inscrit le dépôt du dossier IGP pour le Poulet des Landes ou la séquence beaucoup plus courte dans laquelle la même démarche s'inscrit pour le Jambon de Bayonne, on est frappé par la communauté des motivations profondes. Bien plus que la – très « cosmétique » - défense d'une tradition, ce qui est en cause, pour les franges « modernistes » des agriculteurs impliqués, est la capacité de l'Aquitaine à s'inscrire dans le développement des productions concernées. Il s'agit, sur un mode plutôt visionnaire dans le cas du poulet et plutôt défensif dans le cas du porc, de se prémunir contre l'éviction de l'Aquitaine d'un processus de développement productiviste pour lequel on se sait probablement moins bien doté que d'autres régions. La « qualité » interprétée sur un mode qui, dans cette perspective, devra assurer une compatibilité avec la recherche de volumes importants et de rendements pas trop éloignés des standards inatteignables est d'abord une stratégie de résistance à l'éviction d'un monde que l'on souhaite intégrer ou dont on souhaite continuer de faire partie.

Qu'il faille ensuite, à l'occasion du dépôt de dossier puis de la gestion effective de l'IGP, jouer le jeu associé et se donner les moyens productifs, financiers et commerciaux pour le faire de manière crédible ne peut ici masquer l'importance de cette motivation initiale : les IGP étudiées consacrent bien moins une singularité préexistante qu'elles n'offrent une opportunité de résister à une éviction du monde commun de l'industrie en la créant ou en la confirmant. On comprend dès lors que le jeu des interprofessions dans la suite sera largement

---

<sup>15</sup> En effet, à bien des égards, du moins dans ces deux cas, la référence aux origines relève d'un processus de mythification et de mise en transparence du social. Ici, on entend par mythe "un récit nécessaire à la pérennité (et à la reproduction) d'un ordre social". (...) "Parce qu'il remplit une fonction de réenchantement du monde, le mythe maintient coûte que coûte la fiction d'un univers social simple et gouvernable. Miroir magique, machine à faire croire et à faire oublier, il ne peut dire ni la complexité du monde, ni l'impuissance des gouvernants" (Le Bart, 1998, 70-71).



marqué au sceau de cette ambiguïté : c'est autant à maintenir cette spécificité et en défendre la réalité et l'intérêt – commercial en particulier – qu'elles auront à s'employer qu'à préserver l'appartenance des membres au monde qu'ils n'ont jamais souhaité quitter.

## **4. La mise en cause des IGP dans les deux filières**

De prime abord, on peut considérer que l'adhésion des deux filières étudiées ici à la « démarche IGP » telle qu'elle est proposée dans le texte de 1992 repose sur l'opportunité qu'elle offre de substituer à la régulation marchande l'édiction de règles co-définies par les acteurs de la filière et garanties par le droit (Friedberg, 1997). Dans ce contexte les griefs que peuvent nourrir les uns et les autres contre les règles édictées sont contrebalancés par « l'horreur économique » que la soumission au droit commun de la concurrence représenterait. Autant que les protections contre la concurrence qu'offre effectivement l'IGP, c'est l'obligation dans laquelle elle met les acteurs de se doter d'une structure interprofessionnelle et de lui assigner le pouvoir d'appliquer et éventuellement de proposer des évolutions de la règle qui semble ici structurante : elle différencie les rôles des uns et des autres (Lagroye, 1997) et institutionnalise le déplacement des conflits d'intérêt de la scène marchande à l'arène interprofessionnelle. Dès lors, c'est d'abord dans les formes d'implication et dans les comportements stratégiques développés par les uns et les autres au sein des interprofessions que s'incarnent les principaux éléments de fragilité des IGP aujourd'hui. Dans ce cadre, il semble que les différences très sensibles d'adhésion aux démarches interprofessionnelles (4.1) posent un problème croissant d'aptitude des organisations à gérer les problèmes commerciaux rendus incontournables par la prolifération des signes de qualité (4.2) et, en contaminant les autres conventions, posent aux IGP un réel problème d'identité et de survie (4.3).

### **4.1. Les déséquilibres dans les interprofessions**

Dans les cas étudiés ici, il est frappant de constater à quel point les producteurs adhèrent aujourd'hui aux règles qui leur sont proposées et les intègrent comme une dimension "normale", voire incontestable, de leurs pratiques de production et de vente. L'émergence et/ou le développement de groupements de producteurs fortement structurés et institutionnellement liés à la démarche label constituent sans doute une explication majeure de cette caractéristique de la filière. En effet, même si ces groupements sont formellement en concurrence, au moins au niveau de la filière, cette compétition est médiatisée par une adhésion généralisée aux valeurs et aux principes d'action associés avec le syndicalisme agricole pratiqué par les organisations professionnelles dominantes (en l'occurrence la FNSEA et le CNJA). Dans la mesure où il est quasiment impossible pour un producteur de passer outre lesdits groupements, ceux-ci interviennent dès lors comme de très efficaces agences d'enrôlement et de contrôle de la conformation des pratiques des producteurs aux démarches IGP. Ainsi, lorsque les griefs fait aux règles de l'IGP portent les producteurs jusqu'aux limites de la défection, c'est souvent moins à une sortie de leurs productions du cadre de l'IGP qu'ils aspirent qu'à l'adhésion à (ou à la création de) une nouvelle IGP.

Cette approche de l'institutionnalisation des règles et des rôles contraste fortement avec celle de plusieurs abatteurs et transformateurs impliqués dans l'une ou l'autre des filières. En présentant successivement les enjeux de l'action collective liés à la normalisation des produits, à la structuration de leur mise en marché et à leur promotion, les opérateurs industriels considèrent qu'ils sont dans une concurrence plus directe et plus acharnée que celle qui oppose les producteurs. L'appartenance aux industries du poulet ou du jambon que l'implication forte des producteurs dans la démarche IGP finit par leur faire oublier alors



même que c'est pour y survivre qu'eux-mêmes ou leurs prédécesseurs avaient conçu ces organisations est ainsi rappelée en permanence par les acteurs de l'aval. Il en résulte que, si, par le passé, une certaine "communauté des valeurs a pu parfois exister (par exemple, au sein du " Syndicat de défense du label d'origine et de qualité du Jambon de Bayonne " monté par les salaisonniers<sup>16</sup>), finalement les abatteurs et les transformateurs n'accordent pas le même statut ni aux règles, ni aux instances de l'action collective. Ils perçoivent en particulier l'interprofession comme une arène d'affrontement avec leurs homologues dont ils craignent la mainmise ou comme un cadre qui réduit leur latitude stratégique et limite leur capacité à faire face à la concurrence interne et externe à l'IGP. Par leurs représentations et discours, ils tendent, dans ce contexte, à convoquer en permanence à la table des négociations l'éternel absent des structures interprofessionnelles conçues dans de tels cadres : le grand distributeur.

C'est aujourd'hui de cette tension que semble naître le principal élément de fragilité des IGP étudiées et – probablement – des IGP – voire des signes officiels de qualité - en général. En effet, entre 1992 et 2004, les filières sous IGP et singulièrement les filières aviaires et porcines ont vu les contextes de développement dans lesquels elles ont à s'inscrire se modifier sensiblement et le fragile compromis fondateur a ainsi été mis à l'épreuve. Parmi les facteurs qui ont pesé sur la trajectoire récente de nos deux IGP, la prolifération des signes de qualité et le brouillage qu'ils ont introduit dans les spécifications auxquelles ces IGP s'étaient initialement adossées est indéniablement celui qui pèse le plus lourd. Bien qu'il joue de manières très différentes dans les deux cas, il rend extrêmement sensible la dimension « relationnelle » des IGP en obligeant en permanence les acteurs et interprofessions impliquées à rendre des arbitrages qui tantôt les éloignent du sort de l'ensemble des autres acteurs des industries tantôt les en rapproche.

Ainsi, dans les deux cas, la période récente est venue confirmée le traitement très lié du sort de l'IGP et de celui des autres composantes de l'industrie. L'appartenance au monde commun de l'industrie a vu, suite à la mise en place des IGP, ses formes renouvelées par deux canaux principalement :

- i) les industriels impliqués sont devenus dans la grande majorité des cas des acteurs multi-régionaux et multi-filières pour lesquels, le Landes ou le Bayonne ne sont qu'une des références qu'ils entretiennent dans leurs portefeuilles « Volailles » ou « Jambon sec » ;
- ii) les distributeurs ont pu, grâce à la prolifération des labels et à leur activité propre en ces domaines, développer des comportements d'arbitrage qui ont induit un « rapprochement » dans les représentations et dans les faits des interprétations des quatre conventions propres aux IGP par rapport à celles produites par les autres filières, qu'elles soient ou non placées elles aussi sous IGP ou sous d'autres signes de qualité.

Ainsi, les « intentions de départ » se voient-elles, dans la période actuelle, renouvelées par les changements qui se sont opérés au niveau de « l'identité » des acteurs impliqués dans les interprofessions. En effet, contraints par le succès du label (cas du Landes) l'obtention de l'IGP (cas du Bayonne) à se localiser en Aquitaine pour pouvoir développer une production bénéficiant du signe, ces acteurs extra-régionaux imposent au sein des interprofessions une logique de comparaison quasi-permanente qui fait écho à celles que leur imposent les

---

<sup>16</sup> Aujourd'hui, il semblerait que cette communauté n'est plus aussi soudée qu'auparavant. D'ailleurs, elle n'essaie même plus d'être une force de proposition pour l'interprofession. Un des salaisonniers interviewés est allé jusqu'à nous dire que "oui, il y a un syndicat (...) Mais je préfère le mot conserverie que syndicat parce qu'on n'a rien à défendre. Il s'agit plutôt de se réunir et à être en bon termes les uns avec les autres". Décembre 2002.

acheteurs de la grande distribution. Etant donnés les investissements spécifiques consentis, leur participation n'implique pas fatalement un affaiblissement des spécificités et leur recrutement est d'abord un élément de renforcement de l'IGP.

Elle modifie toutefois la nature du jeu au sein des interprofessions par deux mécanismes principalement :

- i) l'obtention du label est la principale motivation et leur attention aux cahiers des charges et plus généralement aux qualités intrinsèquement spécifiques des produits est sinon faible du moins largement contrebalancée par leur volonté de tirer leurs prix pour contenir la pression de la grande distribution ; ils sont par conséquent prompts à s'en tenir à l'argument de l'accès aux marchés et font systématiquement pression pour limiter ou supprimer les « surprises » que les producteurs souhaitent maintenir ;
- ii) leur rivalité dans le cadre de l'IGP et au-delà tend à devenir le cœur du fonctionnement des interprofessions et peut conduire à la domination de l'un d'entre eux au terme d'un processus de « quasi-privatisation » de l'IGP qui conduit, de fait, les dominés à chercher des moyens de se passer de cette référence en développant des formes alternatives de promotion de leurs efforts de qualité qui participent à la prolifération des labels.

## **4.2. La centralité de la convention de qualité aujourd'hui**

Une large partie des problèmes rencontrés aujourd'hui par les filières sous IGP que nous étudions renvoient à des problèmes de positionnement de l'offre pour les clientèles. C'est autour de cette question qu'analystes comme acteurs ont aujourd'hui à travailler et c'est la raison pour laquelle nous avancerons, à titre de conclusion, quelques propositions.

Le jeu dans lequel se situent les deux IGP étudiées sur le terrain commercial est significatif des difficultés qui existent pour installer une convention de qualité lorsque celle-ci consiste en l'imposition d'un standard en lieu et place d'appréciations beaucoup plus locales du contenu et de l'intérêt des transactions. Le succès relatif des stratégies de recours aux signes officiels de qualité peut en effet s'expliquer par une espèce d'incapacité foncière de telles conventions à s'imposer complètement. C'est de cette difficulté que Falkenberg joua dès le départ pour installer le Landes. C'est également cette difficulté qui rendit crédible aux yeux de certains salaisonniers aquitains la stratégie qui consistait à se saisir du texte de 1992 pour réattribuer la production de Bayonne à la zone et adosser sa fabrication et sa promotion à un cahier des charges garant d'un minimum de qualité. On peut pour cerner le processus de différenciation ainsi initié proposer deux hypothèses qui éclaireront *in fine* les difficultés rencontrées aujourd'hui par nos deux IGP sur le plan commercial.

### **4.2.1. L'hypothèse de Cochoy**

Tenant d'analyser les processus par lesquels de la publicité au merchandising des grands distributeurs équipent les choix des consommateurs pour leur permettre de ne pas se trouver dans la situation de « l'âne de Buridan », F. Cochoy (2002) avance l'idée que, sur le plan logique, un marché de bien homogène du type de celui que la microéconomie basique enseigne a - contrairement à la même microéconomie - bien plus de chance de correspondre à un défaut d'information des clients sur les caractéristiques effectives des biens qu'à leur parfaite connaissance : le traitement des différents biens comme le même est alors une forme de rationalité procédurale tenable puisqu'il est raisonnable, faute de pouvoir savoir ce qu'il en est exactement, de faire comme si tel était le cas. A contrario, c'est parce qu'il sera possible

de conduire les clients à rechercher plus d'informations qu'il sera envisageable de réussir dans une stratégie de différenciation.

Sur les marchés qui nous intéressent, le poulet et le jambon sec, on perçoit la pertinence du propos : la convention de qualité de l'industrie semble se structurer autour de l'idée que ce qui est acheté et proposé n'est jamais que « du poulet » ou « du jambon ». Effectivement, dès lors qu'il n'est pas porté à l'attention d'autres critères d'appréciation du produit que son prix, seul l'aspect du produit et éventuellement le lieu de vente, on peut penser que, s'il achète les produits en question et se révèle sensible à son prix, il exprime une préférence qui ne laisse guère de place à des offres non standards : la perception que les offreurs ont de leurs clientèles génère ainsi des offres qui ne laissent guère de place à la révélation de préférences non conformes. Dans le cadre d'une telle convention, rendre disponibles d'autres informations paraît peu opportun et l'intérêt de privilégier dans le domaine productif l'ensemble des éléments qui permettent de réduire les coûts et, par conséquent, de faire face à une concurrence par les prix clair. Dans cette perspective, la convention si elle peut être associée à une certaine idée du bien commun (mettre les techniques modernes au service d'un accès facilité à la consommation de produits carnés) semble assez asymétrique dans sa genèse puisque les offreurs peuvent, collectivement, homogénéiser le marché en limitant d'abord l'information sur leurs produits et en développant ensuite, de fait, des pratiques productives par lesquelles, dans le cadre de la recherche des rendements, la mauvaise qualité chassera les bonnes. Nul besoin de leur prêter, pour accréditer une telle thèse, des intentions diaboliques. Il suffit de considérer que les efforts à fournir pour progresser dans la direction privilégiée exige une attention et des efforts suffisants pour que cette idée du bien dont leurs pratiques sont porteuses aient tendance à monopoliser leur attention et à s'imposer à eux tous ainsi qu'à leurs clients.

Par rapport à ce qu'étaient encore avant guerre en France, les productions et marchés porcins et, surtout, de volailles, marqués par une très grande dissémination territoriale, une faible spécialisation et de faibles rendements, la puissance du mouvement de transformation - symbolisé en France par le développement agricole de l'Ouest et, singulièrement, de la Bretagne - semble indéniable et constitue à bien des égards une validation de « l'hypothèse Cochoy ». Pourtant, ce que montre le cas Landais pour le poulet est que le mouvement est plus ambivalent et appelle, sur le plan analytique, l'adjonction d'une hypothèse qui rende perceptibles les formes « spontanées » de contestation qu'un tel mouvement fait naître, chez les consommateurs en particulier.

#### **4.2.2 L'hypothèse de l'autonomie relative des consommateurs**

Ce que suggèrent nos exemples est fondamentalement que la capacité des producteurs à prescrire les préférences et, in fine, les comportements de consommation est à la fois indéniable et toujours limitée. D'une certaine manière, un parallèle mériterait d'être établi avec les velléités que le capitalisme a toujours manifesté de vouloir prescrire les comportements des agents au travail. Tout comme ces velléités - bien réelles - ne parviennent jamais à leurs fins et comme leurs responsables doivent leur salut aux formes de résistance ouvrières qu'elles suscitent, les modes de résistance des consommateurs aux offres qui leur sont faites et qui ne leur conviennent pas sont manifestes et permettent de garder vivantes des options que les prescriptions des offreurs auraient spontanément annihilé.

La réalité de ces formes « auto-organisées » de résistance des demandeurs aux offres qui leur sont faites de même que la fonctionnalité qui in fine est la leur du point de vue des mêmes offreurs est patente lorsque l'on analyse les marchés de l'occasion (Fontaine, 2004) et,

singulièrement, le marché des automobiles de seconde main (Jullien, 2004). S'agissant des consommations alimentaires, elles s'expriment à travers les survivances de multiples formes alternatives de production et d'approvisionnement en produits « non standards » et par le développement, malgré le modèle dominant, de compétences chez les ménages qui les conduisent à générer entre eux ou par un contact direct avec les producteurs l'information qui ne leur est pas fournie par les circuits « normaux » de distribution. A la différence de ce que l'on constate lorsque l'on analyse les « systèmes d'usage » automobiles, ces pratiques sont minoritaires et mettre en évidence leur existence ne saurait pas plus impliquer que l'on se satisfasse de l'état des choses que les analyses des formes de résistance ouvrière au taylorisme ne valaient défense de celui-ci. En effet, si, dans les termes de la théorie des conventions, il est normal que l'on puisse faire apparaître des formes de contestation de celles-ci, il n'en reste pas moins que la capacité même de la convention à les circonscrire vaut renforcement de celle-ci et implique, dans les domaines qui nous intéressent une forme de progrès et de recherches scientifiques dont les effets contestables sont en bien des domaines difficilement réversibles.

Il n'en demeure pas moins que – comme l'indiquent nos exemples - la réalité de ces contestations a, de fait, pour des stratégies de différenciation une sorte de valeur suggestive. Elle exhibe en effet à ceux des offreurs que, par exemple, leurs dotations condamnent à se situer « loin de la frontière » du monde de production associé à la convention dominante, un domaine d'opportunités que la création d'organisations alternatives peut rendre accessibles.

#### **4.2.3. De la survie de normes dominées sur des niches à la mutation conventionnelle**

Analysant, dans une perspective évolutionniste, les contre-exemples que les réalités industrielles et commerciales fournissent par rapport aux modèles du type Arthur, Ermoliev, Kaniovski (1987), Dalle (1995) a, en s'appuyant sur l'exemple Betamax vs VHS, proposé une modélisation qui exhibe la possibilité que « survivent des normes dominées sur des niches ». Parmi les arguments, l'existence d'une demande spécifique insatisfaite des conséquences techniques du standard pour certains consommateurs et utilisateurs figurait en bonne place. Les exemples des marchés du poulet ou du jambon sec dans les années quatre vingts par exemple montrent effectivement que pour le Label Rouge « Poulet Jaune des Landes » de l'époque comme pour les producteurs artisanaux ou industriels de haut de gamme de Jambon de Bayonne, un phénomène de ce type a existé et leur a permis de survivre à l'abri de la convention dominante qui dessinait, en quelque sorte, en contrepoint l'espace où ils se nichaient. Comme tels, ces produits et les « alternatives » qu'ils représentaient du point de vue des consommateurs et, pour le Poulet des Landes, pour les producteurs constituaient moins des remises en cause des conventions de qualité structurant leurs marchés. Pour le poulet, moyennant un prix notablement plus élevé que celui auquel on leur proposait le standard, les consommateurs pouvaient avoir l'impression de consommer de « la qualité » définie par opposition au standard via le Label Rouge. Pour le Bayonne, les consommateurs éclairés pouvaient manifester qu'ils savaient que ce la plupart du temps on appelait Bayonne ne voulaient rien dire d'autres que jambon sec, eux seuls étant à même d'accéder à du « vrai » Bayonne. Dans les deux cas, l'immense majorité du marché restait dominé par les autres poulets et les autres Bayonne que leurs prix semblaient justifier dans leur statut de référence en terme de « bien commun alimentaire ».

La période récente pose de ce point de vue un problème de diagnostic dès lors que les évolutions des marchés et les effets des crises alimentaires sont venus déstabiliser la convention de qualité et donner un poids presque écrasant à la contestation - jusqu'ici toujours

aussi présente que circonscrite - des productions standards à incarner le « bien commun alimentaire ». Dès lors, pour les acteurs impliqués, allumer des contre-feux a impliqué d'appeler l'attention des consommateurs sur tout ce qui était susceptible d'éloigner l'offre qui leur était faite dudit standard. Particulièrement sensible pour le poulet, cette évolution a également concerné le jambon sec et, dans les deux cas, on a vu proliférer les labels au moment où il se serait agi d'installer l'IGP dans son statut de label. Le résultat semble indiquer que la solidarité des stratégies commerciales sous-tendant les dépôt de dossier d'IGP avec l'ancienne convention était très forte et pose de très lourds problèmes de repositionnement et in fine d'organisation aux filières étudiées.

En effet, il résulte de la prolifération des signes un brouillage qui tendrait presque à ramener ces marchés à « l'hypothèse de Cochoy », les informations et/ou gages apportés par les labels n'étant plus hiérarchisables les uns par rapport aux autres. Pour les filières sous IGP, le résultat est paradoxalement plutôt plus problématique qu'il ne l'est pour les autres. En effet, leur antériorité et le caractère relativement exigeant des conditions de production qui leur sont associées sont rendus plus difficilement valorisables par le fait qu'ils ne bénéficient plus dans les mêmes termes du contrepoint qu'offrait une production standard. Dès lors que la mise en scène de ces différences s'opère essentiellement dans les rayons de la grande distribution qui cherche elle-même à promouvoir sa logique propre de labellisation et à affirmer ainsi son pouvoir de prescripteur, la maîtrise de cette valorisation tend à échapper aux interprofessions. Dans ce contexte seul, le relais de marques pour lesquels des investissements lourds peuvent être consentis par les propriétaires semble offrir une alternative mais alors deux scénarios se présentent :

- i) il y a confusion de l'IGP avec une marque et une entreprise et les autres membres de l'interprofession devenant des sortes d'alibis collectifs dans les mains d'un acteur dominant qui a de fait réussi à privatiser l'IGP ; c'est ce que l'on pourrait appeler le scénario « LDC - Poulet de Loué » et que l'ensemble Maisadour – Fermiers Landais – Arrivé – Saint-Sever semble suivre pour les Volailles Fermières des Landes ;
- ii) il y a des investissements lourds de quelques opérateurs privés sur leurs marques en lien avec l'IGP dans un premier temps avec le risque que ce lien soit remis en cause dans un second temps si les marques se révèlent porteuses d'un pouvoir prescripteur plus grand que l'IGP ; c'est ce que l'on pourrait appeler le scénario « Jambon d'Aoste » que la marque « Grand Adour » pourrait incarner pour le Jambon de Bayonne.

Entre de tels écueils, il n'est pas exclu que les interprofessions puissent louvoyer et participer activement à l'élaboration d'une convention de qualité renouvelée dont les dessins demeurent imprécis. Une telle issue impliquerait l'approfondissement de leur réflexion sur les problématiques commerciales que les difficultés d'autres ordres et les facilités offertes par l'ancienne convention avait maintenu à l'état embryonnaire et que la puissance désormais acquise par la grande distribution – significativement absente de toutes les interprofessions - en matière de prescription des « préférences » des consommateurs rend à la fois plus nécessaire et plus improbable. Elle ne pourra pas non plus se dessiner sans une clarification des politiques publiques en matière de labels de qualité. Comme dans les phases fondatrices, on peut alors penser que les démarches alternatives dont sont encore porteuses ces organisations spécifiques doivent les amener à se constituer en entreprises politiques aptes à amener les pouvoirs publics à se doter sur ces questions d'une doctrine qui ne reposerait pas que sur des considérations de droit de la concurrence au moins autant qu'en organisations productives crédibles.

Ainsi pour ce qui concerne la convention de qualité par laquelle ces offres peuvent être jaugées à la fois par ceux qui les définissent et par ceux auxquels elles sont destinées, la volonté de se singulariser était, dans la plupart des cas, initialement fondée sur la conviction que l'on produit autrement – c'est-à-dire mieux et à des coûts supérieurs à ceux associés au standard – et qu'il convient, pour pouvoir le faire reconnaître et payer aux clients, de le lui signaler en protégeant la référence à l'origine et en monnayant cette protection contre la soumission à un cahier des charges et à des contrôles. Tout se passe alors comme si la convention implicite était que la recherche des rendements et des prix bas implique une qualité minimale, le plancher étant défini en des termes essentiellement sanitaires. C'est alors fondamentalement, dans le cadre de la même convention que se situe, en négatif, la proposition commerciale des producteurs sous IGP. De même, lorsque, suite aux crises sanitaires en particulier, le minimum qualité garanti ne parut plus assuré aux consommateurs par les productions standard, la suspicion ne concerna pas que les produits proposés aux prix les plus faibles et les stratégies de riposte conçues dans les différentes filières mirent les IGP aux prises avec une concurrence qui affichait elle aussi sa rupture avec le standard sans que n'émerge réellement une convention alternative offrant aux uns et aux autres d'autres codes que celui fondé sur le standard utilisé comme repoussoir. Si, du point de vue des acteurs, le problème à ce niveau est aujourd'hui celui de la prolifération et du brouillage des signes, c'est bien que ni le prix ni la production d'un signe de qualité ne peuvent dans le nouveau contexte concurrentiel permettre de se différencier parce que la convention ancienne offre une grammaire trop pauvre pour que puissent s'exprimer des différences perceptibles.

#### **4.3. La contamination des trois autres conventions**

Dans l'économie des filières concernées et la formation des stratégies développées par les différentes catégories d'acteurs impliqués ou non dans des IGP, ce problème aval ne manque pas de rejaillir sur les autres ordres de préoccupation. Ainsi, sur l'axe Nord-Sud, la recherche d'une réassurance des consommateurs apte à sauver l'ordre ancien a été interprétée en terme de nécessité de rendre les produits et, donc, les pratiques développées par les uns et les autres pour le produire ou le transformer, « traçables ». On a ainsi vu proliférer en même temps que les signes, les certifications et les procédures par lesquelles on entendait encadrer les pratiques. Dès lors, la convention d'effort qui était pour l'essentiel jusqu'alors de nature marchande s'est transformée. En effet, alors qu'elle consistait à exiger de son fournisseur qu'il soit à même de livrer les quantités et qualités nécessaires pour servir le marché ou l'unité de transformation au prix du marché, l'acteur aval doit désormais être capable de rendre compte de ce qu'ont fait les acteurs amont et la convention devient industrielle. Il en résulte une prise de pouvoir de l'aval que renforcent les contraintes qui émergent dans l'ordre financier et que ne parvient pas à contrarier l'action publique.

De ce point de vue, les filières sous IGP étaient pionnières puisqu'elles avaient au fond conçu d'emblée leur fonctionnement dans ce cadre sans avoir à se soumettre aux diktats de l'aval. En termes de pouvoirs, les stratégies de mise sous IGP d'une filière peuvent en effet être résumées par une forme de tentative de réappropriation de leur filière par les acteurs amont. Ceux-ci contraignent en effet, les utilisateurs finaux de l'appellation que sont les metteurs sur le marché à s'approvisionner chez eux c'est-à-dire chez les producteurs qui relèvent de la zone géographique qu'ils ont défini et qui respectent le cahier des charges qu'ils ont négocié. Bien évidemment, cette prise de pouvoir ne vaut que si le recours à l'appellation est jugée en aval suffisamment rémunérateur pour justifier les surcoûts qui y sont généralement associés et le partage du pouvoir sur la filière que cette organisation implique.

Dans cette perspective, ce qui se produit dans les différents secteurs pour les productions non soumises à l'IGP pose doublement problème :

- i) les acteurs de l'aval peuvent se servir de la prolifération des signes pour mettre en doute l'intérêt qu'il y a pour eux à s'appuyer sur l'IGP et mettre en œuvre – ou menacer de mettre en œuvre – des stratégies d'arbitrage inter-signes ; seuls détenteurs légitimes de « l'expertise client » ou du « savoir marché » dans un contexte où les dits marchés deviennent plus complexes, ils ont là les moyens de reprendre le pouvoir dans ces filières comme ils l'ont pris dans les autres ;
- ii) les autres acteurs amont étant eux aussi impliqués dans des conventions industrielles, la leur se voit désormais concurrencée et est de ce fait l'objet d'un examen permanent de ces différentes composantes dont chacun peut se demander si et, en quoi, elles assurent la qualité et la typicité dont on se revendique.

Aux niveaux « latéraux », le jeu des conventions d'Etat et financière est, pour les filières sous IGP envisagées dans leur continuité avec celles qui ne le sont pas, central. Ainsi, comme le montre le cas du Poulet des Landes, c'est la puissance publique qui, sous la pression des différentes parties impliquées, a élaboré, dans le contexte national d'abord et européen ensuite, le dispositif juridique qui cristallisait institutionnellement les stratégies de producteurs. Il rendait la constitution d'une structure interprofessionnelle nécessaire pour déposer un dossier d'IGP et rendait de ce fait les producteurs incontournables. Il leur offrait ainsi un moyen de pression sur les industriels qui, dans les phases fondatrices, sont enrôlés de force dans le dispositif qui menace de les exproprier de l'appellation dont ils font usage. En France, l'INAO, instance périphérique que l'on investit de la charge d'instruire ces dossiers, semble garante de cet équilibre politique qui déforme la structure de négociation et de pouvoir dans le sens inverse de celui qui prévaudrait spontanément. Tel n'est plus le cas lorsque la convention industrielle se généralise et que les normes qui sont à définir doivent constituer les nouveaux minima à satisfaire pour accéder aux marchés. En effet, dans ce contexte - ce fut le cas semble-t-il par exemple pour définir les pratiques de « l'agriculture raisonnée » -, l'arène de négociation s'élargit et, à la logique de défense des intérêts des plus faibles, se substitue un « réalisme » économique qui porte au pouvoir les industriels et – surtout – les distributeurs qui viennent chercher une validation par les textes des pratiques de domination aval qu'ils ont déjà initiées.

Sur le plan financier, la convention à laquelle était assortie l'ancienne convention marchande était celle de la garantie de ressources où, en amont, l'acceptation du prix de marché voyait ses effets potentiellement dévastateurs pour les agriculteurs concernés diversement compensés par des subventions. Pour les secteurs qui nous intéressent, ces compensations étant discrétionnaires et épisodiques plutôt que régulées et systématiques dans la mesure où n'existent pas de prix d'intervention, la mise sous IGP apparaissait logiquement comme une voie de survie pour les productions les moins compétitives. En s'appuyant sur la protection qu'offre la préservation de l'appellation contre des appropriations multiples, les producteurs pouvaient transformer leurs surcoûts en arguments de vente et faire payer aux consommateurs plutôt qu'à la PAC leur incapacité à aligner leurs pratiques productives sur celles efficaces. La convention financière comme, à un autre niveau, la convention d'Etat qui semblent prévaloir pour les IGP sont ainsi plutôt alternatives dans les phases de constitution.



En même temps que s'opère la banalisation des signes et l'industrialisation de la convention d'effort, la convention financière dominante est affectée par les réformes de la PAC et la volonté qu'elles manifestent de réduire les coûts d'intervention et de privilégier des instruments d'intervention plus « qualitatifs » c'est-à-dire moins consommateurs de crédits. Dans ce contexte, le protectionnisme doit être plutôt non tarifaire et les normes comme condition d'accès au marché ou au cœur de celui-ci ressortent dans cette perspective comme un outil privilégié d'intervention. Ceci implique que satisfaire à ces normes s'impose comme une condition d'accès des produits aux marchés définie par les industriels et les distributeurs qui limite éventuellement la concurrence de certains mais qui, en contrepartie, n'implique pas de rémunération de la qualité. Le relais qu'offrent à ces pratiques de certification les instances nationales et communautaires dessine une reconfiguration interconventionnelle qui, pour contestable qu'elle puisse être par ailleurs, n'est pas dénuée de cohérence. Elle implique une rupture avec la convention financière antérieure sans que l'on observe un alignement sur celle spécifique qui prévalait pour les filières sous appellations.

Elle pose d'évidence d'importants problèmes aux filières sous IGP dont la convention financière spécifique chancelle avec ce redéploiement des filières concurrentes. En effet, les normes et les signes dont elles garantissent l'usage ressortant en règle générale comme des conditions d'accès aux marchés, les producteurs sous IGP ne peuvent plus compter sur l'écart au standard seul pour que leur soit reconnue une supériorité en qualité. En leur tenant ce discours, censé refléter celui « du client », les distributeurs leur désigne « la règle générale » comme leur étant également applicable et la spécificité de la convention financière sous laquelle ils avaient vécu comme caduque. Ce n'est alors qu'en contestant l'expertise aval ou les facultés de prescrire les comportements de consommation des acteurs aval que les acteurs concernés peuvent réinscrire leurs stratégies dans les filières restructurées qui se dessinent.

## Bibliographie

- Arthur W.B., Ermoliev Y., Kaniovski Y., (1987), « Path-Dependent Processes and the Emergence of Macro-Structure », *European Journal of Operational Research*, 30 (1).
- Boyer R., Freyssenet M., (2000), *Les modèles productifs*, La Découverte.
- Cochoy F., (2002), *Une sociologie du packaging ou l'âne de Buridan face au marché*, PUF.
- CREDER, (2002), *L'histoire des Volailles Fermières des Landes*, Etude remise à l'AVFL.
- Dalle J.-M., (1995), « Dynamiques d'adoption, coordination et diversité : la diffusion des standards technologiques », *Revue Economique*, vol. 46, n°4, juillet, pp.1081-1098.
- Economie Rurale, (2000), "Les signes officiels de qualité. Efficacité, politique et gouvernance", *Economie Rurale*, n° 258, 2000.
- Eymard-Duvernay F., (1989), « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue Economique*, Numéro Spécial « L'économie des conventions », Mars, pp.329-359.
- Frayssignes J., (2001), "L'ancrage territorial d'une filière fromagère d'AOC - l'exemple du système Roquefort", *Economie Rurale*, n°264-265, pp. 89-103.
- Friedberg E., (1997), *Le pouvoir et la règle, Dynamiques de l'action organisée*, Le Seuil.
- Jullien B., (2004), "Used Cars Markets as Signs of Resistance of Consumers to the Car Manufacturers Conceptions of Demand : a Usage Analysis of Automobile Systems" in

- Fontaine L., *Alternative Exchanges: Second-Hand Circulations from the Sixteenth Century to The Present*, à paraître.
- Lagroye J., (1997), *Sociologie politique*, Presses de Sciences Po – Dalloz.
- Le Bart C., (1998), *Le discours politique*, PUF, Coll. « Que sais-je ? ».
- Muller P., (1995), « Les politiques publiques comme construction d'un rapport au monde », in Faure A. et al. Dir., *La construction du sens dans les politiques publiques*, L'Harmattan.
- Orléan A., (1999), *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob.
- Peri C., Gaeta D., (2000), « La nécessaire réforme de la réglementation européenne des dénominations de qualité et d'origine », in *Économie rurale*, n° 258, juillet-août, pp. 42-53.
- Perrier-Cornet P., Sylvander B. (2000), « Firms, coordinations et territorialité. Une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine », *Economie Rurale*, n° 258 "Les signes officiels de qualité. Efficacité, politique et gouvernance", pp 79-89.
- Rivaud-Danset D., (1998), « Le traitement de l'incertitude en situation – Une lecture de Knight », in Salais R. et al. Ed., *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, pp.24-49.
- Salais R., (1994), « Incertitudes et interactions de travail : des produits aux conventions », in Orléan A. dir., *Analyse économique des conventions*, PUF.
- Salais R., (1998), « A la recherche du fondement conventionnel des institutions », in Salais R. et al. Ed., *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, pp.255-292.
- Scheffer S., Roncin F., (2000), « Qualification des produits et des terroirs dans la reconnaissance en AOC », *Economie Rurale*, n° 258 "Les signes officiels de qualité. Efficacité, politique et gouvernance", pp. 54-68.

---

## Cahiers du GRES

---

Le Groupement de Recherche Economique et Sociales (GRES) réunit deux centres de recherche :

- **IFReDE** (Institut Fédératif de Recherches sur les Dynamiques Economiques), Université Montesquieu-Bordeaux IV
  - **LEREPS** (Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux), Université des Sciences Sociales Toulouse 1
- [www.gres-so.org](http://www.gres-so.org)

Université Toulouse 1  
LEREPS – GRES  
Manufacture des Tabacs  
21, Allée de Brienne  
F - 31 000 Toulouse  
France  
Tel. : +33-5-61-12-87-07  
Fax. : +33-5-61-12-87-08

Université Montesquieu-Bordeaux IV  
IFReDE – GRES  
Avenue Léon Duguit  
F - 33 608 Pessac Cedex  
France  
Tel. : +33-5-56-84-25-75  
Fax. : +33-5-56-84-86-47

---

### Cahiers du GRES (derniers numéros)

- 2004-01 : VICENTE Jérôme, *«Balkanisation» des infrastructures de télécommunications et aménagement du territoire*
- 2004-02 : FRIGANT Vincent, *La modularité : un fondement pour les firmes architectes ?*
- 2004-03 : LACOUR Claude, PUISSANT Sylvette, *Rural Urbanity and Rural Metropolises as Emerging Patterns of Urban Growth*
- 2004-04 : LAVIGNE Stéphanie, *Modelling an artificial stock market: When cognitive institutions influence market dynamics*
- 2004-05 : BLANCHETON Bertrand, *French Exchange Rate Management in the mid-1920's: lessons drawn from new evidence*
- 2004-06 : BELIS-BERGOUIGNAN Marie-Claude, CARRINCAZEAUX Christophe, *Knowledge economics and underlying weaknesses in premises governing policies on technology*
- 2004-07 : JULLIEN Bernard, SMITH Andy, *Comment analyser les Indications Géographiques Protégées sans préjuger de leurs singularités*
- 2004-08 : LUNG Yannick, *The Challenges of the European Automotive Industry at the Beginning of the 21st Century*
- 2004-09 : POUYANNE Guillaume, *The motives of mobility : an infra-urban level analysis. The case of Bordeaux, France*
- 2004-10 : VINCENTE Jérôme, SUIRE Raphaël, *Observational vs. Interactive Learning in Locational Choice:Evidences on “ICT Clusters” Formation and Stability*
- 2004-11 : VALLEE Thomas, YILDIZOGLU Murat, *Social and Technological Efficiency of Patent Systems*
- 2004-12 : THOMAS Olivier, *Les finances locales influencent-elles la croissance des villes ?*
- 2004-13 : BLANCHETON Bertrand, *Les finances publiques de la France face à la mondialisation. Résistance, transformations et pistes de réforme*

---

La coordination scientifique des Cahiers du GRES est assurée par Alexandre MINDA (LEREPS) et Vincent FRIGANT (IFReDE). La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.